

经济学常识

速查速用大全集

一本书囊括你想要了解的经济学常识

案例应用版

宋卫东◎主编



畅销
6版
BAN CHANG XIAO

百科全书式全面覆盖

生活消费经济学、财务经济学、投资理财经济学、职场经济学、社会交际经济学、商务贸易经济学、管理经济学、金融经济学、宏观经济学……

深入浅出的精彩案例

词条解析+经典案例。在每个经济学词条后面做了案例解析，一方面增强趣味性，另一方面希望以此加深读者对于相应词条的理解和认识。

强大的实用和操作性

解释词条+讲解本词条的应用之道，同时穿插一些经济政策和经济数据，读完此书，您一定会有恍然大悟的感觉，恨未早读此书。

超强的查询参考功能

本书分为若干个章节，每个章节都是同一类的常识，读者学习起来能够一目了然，也方便查找。

经济学常识

速查速用大全集

宋卫东◎主编

图书在版编目(CIP)数据

经济学常识速查速用大全集:案例应用版:畅销6
版 / 宋卫东主编. —6版. —北京:中国法制出版社,
2018. 1

ISBN 978 - 7 - 5093 - 8959 - 1

I. ①经… II. ①宋… III. ①经济学 - 基本知识
IV. ①F0

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第276224号

策划编辑/责任编辑 郭会娟(gina0214@126.com)

封面设计 仙境设计

经济学常识速查速用大全集:案例应用版:畅销6版

JINGJIXUE CHANGSHI SUCHA SUYONG DAQUANJI; ANLI YINGYONG BAN; CHANGXIAO 6 BAN

主编/宋卫东

经销/新华书店

印刷/北京海纳百川印刷有限公司

开本/710毫米×1000毫米16开

版次/2018年1月第6版

印张/23 字数/306千

2018年1月第1次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 8959 - 1

定价:49.80元

北京西单横二条2号 邮政编码100031

网址:<http://www.zgfzs.com>

市场营销部电话:66033393

传真:66031119

编辑部电话:66054911

邮购部电话:66033288

(如有印装质量问题,请与本社编务印务管理部联系调换。电话:010-66032926)

顾问委员会

石楠	武杰	刘志新	彭剑锋	董欣
姜晓秋	江胜萍	刘俊萍	曹伏雨	刘雪
崔明磊	王成静	孙镇镇	马欢	陈新慧
吕中师	孙麒翔	蔺亚丁	段守正	孙赫
啜箫磊	王鑫	张晓珉	张乐乐	穆利磊
陈玉新	李友广	于超		

前言 PREFACE

每天学点经济学常识

人活一辈子，从呱呱坠地那天起，我们的生活就不得不与经济沾上关系。上学读书，要交培养费、择校费、学杂费等各种名目的费用，还要明白读书的机会成本等；参加工作，要缴纳个人所得税；出来创业开公司，要缴各种名目的法人税费，企业的贷款、运营、重组、上市……无不与经济有关；要买房子，就会关心国家对楼市的调控政策，关心房价的未来走向；手里有了闲钱，需要投资，要关心投资途径、收益率等；临近退休，要弄清楚养老保险、社会保障体制等与自己生活密切相关的经济常识。总之，经济学对于我们的日常生活都具有十分重要的意义，我们的生活每分每秒都与之息息相关。

然而现实中，大多数公民对于经济学的了解却是少之又少，近乎无知。当我们看到在CPI高企、通货膨胀如此厉害的今天仍然有那么多人将钱存在银行，眼看着资产缩水却还在掰着手指头计算利息时，我们只能感慨：不懂经济学是多么可怜！当我们听到一家人为了一间说不清产权的房子闹得六亲不认、反目成仇的时候，我们只能摇头：不懂经济学是多么可悲！当我们眼见众多的股民盲目追高而被深度套牢、损失惨重时，我们只能叹息：不懂经济学是多么可惜！当我们看到有人为自己家乡那不断增长的GDP高兴得手舞足蹈时，我们只能叹道：不懂经济学是多么可笑！

因此，为了帮助更多迷茫的读者朋友从懵懂中解脱出来，在日常经济生活中更加得心应手，能够更好地保护自己的利益，更好地理解国家经济政策，学会自己分析经济形势，我们编写了这本《经济学常识速查速用大全集》。为了照顾到绝大多数读者，我们努力做到了以下几点：

一、让读者朋友掌握尽量多的常识

为了让读者朋友能够尽量多地了解经济学常识，我们选取了与生活关联较密切的经济学词条来编写本书，摒弃了一些与人们日常生活关联不大、实用性不强的经济学词条。但对于一些重要的理论性词条，我们又予以必要的兼顾。我们可以肯定地说，读完此书，读者一定会有恍然大悟的感觉。

二、让读者朋友能够愉快地阅读

这本书一定不能像词典一样乏味，要让读者读起来津津有味，能够轻松愉悦地读完，在轻松的心情下学习到经济学知识。这是我们编写本书的心愿。我们在每个经济学词条后面都设置了案例，一方面是希望增强此书的趣味性，另一方面是希望通过案例能够加深读者对于相应词条的理解和认识。值得说明的是，我们选取的案例，绝大多数都是比较典型的案例或者热点案例。我们相信，这些案例对于读者理解经济学常识具有十分重要的作用。

三、让读者朋友能够轻易地查找词条

经济学常识如此之多，词条如浩瀚大海一般，如果不加以梳理归类，相信读者朋友阅读起来会很吃力，难以形成对经济学知识的系统掌握。正是基于这样的考虑，我们将本书分为若干个章节，每个章节都是同类的常识，希望读者学习起来能够一目了然，也方便读者查找学习。

我们衷心地期望，读者朋友能每天挤出几分钟的时间，读一下这本书，学一学经济学常识；我们也衷心地祝愿，读者朋友都能学好用好经济学，早懂经济学早过好日子！

目 录

CONTENTS

第一章 生活消费经济学

◎CPI: 你的资产跑赢 CPI 了吗?	2	交税?	13
◎PPI: 比弹药更厉害的“武器”	2	◎机会成本: 三十年河东, 三十年	
◎消费者剩余: 谁动了乘客的“消		河西?	15
费者剩余”?	3	◎沉没成本: 瓦罐破了就破了吧	16
◎炫耀性消费: 省吃俭用的炫耀族	4	◎边际效益: 第五个馒头不值钱?	17
◎节约悖论: 节约导致收入减少?	5	◎吉芬反论: 土豆涨价的奥秘	18
◎冲动型消费: 为何花钱买不需要		◎替代效应: 独一无二的补鞋匠	19
的东西?	6	◎逆向选择: 为什么房子降价买的	
◎派生需求: 买得起开不起的汽车	7	人却少了?	19
◎最高限价: 家电下乡限得住价吗?	8	◎道德风险: 买了保险就安全了?	20
◎最低限价: 东风标致为何“最低		◎互补品与独立品: 物品间的并存	
限价”?	9	与独立	21
◎捆绑销售: “买一赠一”的奥秘	10	◎消费券: 一举两得振兴经济	22
◎信息不对称: 买家永远没有卖家		◎价值悖论: 钻石为什么比水贵?	23
“精”	10	◎恩格尔系数: 恩格尔系数失灵?	24
◎价格歧视: 中国人的钱好赚?	11	◎购买力: 去年的 10 万 ≠ 今年的	
◎间接税: 谁是税收的最大贡献者? ...	12	10 万	25
◎个人所得税——你今天赚的钱, 有多少要		◎需求曲线: 价格影响用水量	25

第二章 财务经济学

◎可支配收入: 比一比谁更有钱?	28	人创造财富	28
◎(未来收入)折现: 巧用未来收		◎现金流量: 家庭储备金该留多少?	29

2 经济学常识 SUCHASUYONGDAQUANJI JINGJIXUECHANGSHI 速查速用大全集

◎需求的收入弹性：从需求可以看出来什么？	30	◎有效工资理论：福特公司高工资的奥妙	39
◎负储蓄：不可忽视负储蓄风险	31	◎经济效率：1个美国人=8个中国人？	40
◎利息收入：怎样存款利息最多？	32	◎债券收益：我国为什么买美国国债？	41
◎补贴收入：生活中都有哪些补贴？	33	◎债务：美国次贷危机是怎么回事？	41
◎个人储蓄率：赚得越多，花得越少？	33	◎自愿性失业：大学生为什么自愿失业？	42
◎（资产的）现值：不值得买的保险	35	◎GDP：GDP位列第二，但人均GDP依旧落后	43
◎薪酬设计：多劳一定多得吗？	35	◎产权：婚前公证为哪般？	45
◎实际工资：你的实际工资是多少？	36	◎遛狗理论：是什么栓住了价格？	46
◎补偿性（工资）差异：为什么大企业的员工愿意去非洲？	37		
◎财产性收入：你每年有多少财产性收入？	38		

第三章 投资理财经济学

◎投资：最明智的投资	50	◎私募：国际国内形势为私募打开空间	61
◎股票：全民炒股，疯狂的宴席	51	◎牛市：投机性牛市长不了	63
◎长期投资：该出手时就出手	52	◎熊市：什么是奥巴马熊市？	64
◎基金：捂出来的百万富翁	53	◎外汇：中国储备了多少外汇？	64
◎股指期货：高风险的富人游戏	54	◎种子投资：风险与收益俱高的投资	65
◎风险投资：风投不是善财童子	55	◎股权：股权激励缘何流行？	66
◎可分散风险：别把买卖成败寄托在一艘船上	57	◎直接投资：为什么要重视外商直接投资？	67
◎不可分散风险：投资要注意的不可分散风险	57	◎间接投资：越南是怎么被算计的？	68
◎联邦基金利率：美联储控制经济的利器	58	◎分红保险：分红保险一定会有分红吗？	69
◎承销：让所罗门美邦受伤的中海油事件	59	◎负利率：存款为何越来越“少”？	70
◎投资银行：知名投行为何频频出状况？	60	◎银行理财产品：普通百姓为何不敢买理财产品？	71
		◎无记名式国债：我国发行历史最	

长的国债·····	72	越好? ·····	80
◎凭证式国债: 通胀下国债不再受 “追捧” ·····	73	◎净资产: 跌破净资产的股票就 安全? ·····	81
◎记账式国债: 记账式国债不适合 老百姓? ·····	74	◎利息资本化: 如何计算资本化的 利息? ·····	82
◎零息债券: 如何理解零息债券·····	75	◎债券: 什么是“熊猫债券”? ·····	83
◎股东权益: 股东权益反映公司实力·····	76	◎权证: 了解权证的起源·····	84
◎净资产收益率: 净资产收益率的 缺陷·····	77	◎金融期货: 金融期货在国内外的 发展史·····	85
◎资金周转率: 我国 B2C 行业的资 金周转率现状·····	78	◎黄金储备: 大国囤金的背后目的·····	86
◎每股净资产: 每股净资产调整的 意义·····	79	◎大小非: 大小非改革的前后·····	87
◎每股收益: 每股收益是否越高		◎老鼠仓: 危害公平的老鼠仓·····	88
		◎复利: 你会巧用复利吗? ·····	89
		◎投资组合理论: 投资也要玩花样·····	90

第四章 职场经济学

◎注意力经济: 让你的老板注意你·····	94	隐忧 ·····	102
◎内卷化效应: 职场, 拒绝原地踏步·····	95	◎蝴蝶效应: 随意跳槽挫折多 ·····	103
◎示范效应: 跟风购物要不得·····	96	◎吉尔伯特法则: 千万不要纵容自己 ···	104
◎经纪人: 职场经纪人遭遇质疑·····	97	◎古特雷定理: 做好现在的事情 ·····	104
◎最大最小策略: 怎么选择才能考 到最好的学校? ·····	98	◎列文定理: 做事要有计划性 ·····	105
◎囚徒困境: 你会是告密者吗? ·····	99	◎路径依赖: 做好第一个选择 ·····	106
◎比较优势: 职场上要善于发挥比 较优势 ·····	100	◎不值得定律: 做好值得做的事情 ·····	107
◎格雷欣法则: 劣币为何反被驱逐? ···	101	◎蘑菇原理: 成功始于简单的工作 ·····	108
◎瓶颈效应: Android 手机蓬勃中的		◎奥卡姆剃刀定律: 复杂的工作简 单化 ·····	109
		◎时间管理: 做时间的管理大师 ·····	110

第五章 社会交际经济学

◎齐加尼克效应：学会释放心理的 压力	114	◎产权明晰：AA 制中的学问	118
◎专业化：做好自己的本分	114	◎刺猬理论：距离产生美	119
◎投入产出比：留学的投入为何这 么大？	115	◎优势策略：爱情是人生的优势策略	120
◎互补效应：共赢关系最持久	116	◎韦奇定理：时刻坚持希望和信念	121
◎利他行为：为什么有人会无私 助人？	117	◎利润最大化：提高交易的含金量	121
		◎弗里德曼定律：满足他人需要	123
		◎250 定律：不要随便得罪每一个人	123

第六章 企业经济学

◎股东大会：股东大会岂能罢免 股东？	126	竞争	134
◎董事会：董事会的注意义务	127	◎核心价值观：华为——客户需求 即为真理	135
◎上市公司：名人持股与上市公司 之痛	128	◎产品质量认证：多样化的认证 标志	136
◎企业文化：海尔 20/80 原则	129	◎企业精神：小生意的精神传奇	137
◎ISO：日常生活中可能遇到 ISO 标 准问题	130	◎核心竞争力：低成本帝国——沃 尔玛	138
◎人力资源战略：良好的人力战略 也是一种实力	131	◎商业模式：树挪死，“模式挪活”	139
◎薪酬管理：看微软如何管理员工 薪酬	132	◎品牌经营：双星的成功之路	140
◎约束机制：失去了约束的疯狂	133	◎品牌文化：金六福的“金玉良言”	141
◎竞争机制：公私医院的分工与		◎品牌效应：塞维利亚的转变	142
		◎存准金：众多企业何以缺血而亡？	143

第七章 商务贸易经济学

◎营销: 红罐凉茶的“声名鹊起”	146	◎饥饿营销: 黄牛为何围在苹果的 周围?	162
◎渠道: 诺基亚高管空降华为为哪般? ...	147	◎蓝海战略: 太阳马戏团成功的秘密 ...	163
◎物流: 空运啤酒的酿酒厂	148	◎集群效应: 中小企业扎堆的作用	164
◎运营: 百胜跻身 500 强的运营 之术	149	◎净投资: 负净投资是怎么回事?	165
◎出口与进口: 光伏出口受限为何 引发葡萄酒进口增税?	150	◎利润: 一分钱利润的启示	166
◎售后服务: 惠普公司的“蟑螂 门”事件	151	◎预期利润: 金融海啸是怎么传 导的?	168
◎企划: 古井酒的价格企划	152	◎成本递减行业: 大企业的成本优势 ...	169
◎电子商务: Amazon 在赔钱中高速 发展	153	◎固定成本: 细节决定成本	170
◎连锁经营: 永和豆浆——从宝岛 走向世界	154	◎规模收益递减: 丰田帝国一脚踏 空的原因	170
◎病毒式营销: 惠普公司“Flash 创 意大赛”	155	◎经济资源: 信息影响成败	171
◎天使投资: 3 年 2200 倍回报的 苹果	156	◎配额: 欧佩克的利益算盘	172
◎买壳上市: 方正科技借壳上市 之路	158	◎可转让的排放许可证: 流域排污 权的经济性	173
◎管理者收购: TCL 集团的 MBO 案例	159	◎（国际贸易中的）绝对优势: 越 贸易, 差距越大?	174
◎产业链: 没有硝烟的战争	160	◎加速原理: 投资如何被加速?	175
◎长尾理论: 带动 Google 成功的 长尾	161	◎套利: 国际间套利如何产生?	176
◎市场细分: 淘宝之外, 为何又出 天猫?	162	◎市场权力: IBM 的权力衰落	177
		◎市场份额: 警惕虚幻的“市场 权力”	178
		◎科斯定理: 政府还要不要干预?	179
		◎广告效应: 好产品离不了好广告	180
		◎比邻而居: 为何麦当劳旁边总有 一家肯德基	181

第八章 经营经济学

- ◎赢者的诅咒：黯然流血的地王 184
- ◎加成定价制：肯德基双赢的采购协议 185
- ◎70 规则：宁要沿海一张床，不要内地一间房 186
- ◎替代品：天价香烟——昂贵的替代品 187
- ◎替代原则：替代原则的妙用 188
- ◎附加价值：看京瓷的附加价值三分法 189
- ◎可竞争市场：电信巨头 AT&T 如何消亡？ 190
- ◎庞氏骗局：庞氏骗局的“发明”与“后继” 191
- ◎跨国公司：在华跨国公司光环渐弱 192
- ◎生产者剩余：生产者剩余 = 收入 - 成本 193
- ◎过剩生产能力：为汽车业敲响警钟 194
- ◎边际成本：最大产出并非最优产出 ... 195
- ◎勒纳指数：垄断也不能任意涨价 196
- ◎市场周期：雕牌洗衣粉“三分天下”的秘诀 197
- ◎价格领导者：艰难的铁矿厂价格谈判 198
- ◎价格体系：中国式的价格体系 199
- ◎限制性定价：排他性的定价 200
- ◎掠夺性定价：具有侵略性的定价 200
- ◎工厂的最小有效规模：厂子不是越大越好 201
- ◎扩张路径：勇于开拓的燕京啤酒 202
- ◎垄断竞争：洋快餐的两大品牌 203
- ◎垄断：惊动 IT 界的微软反垄断案 204
- ◎买方垄断：高昂的超市进场费 206
- ◎寡头：三大矿山遭炮轰 207
- ◎厂商均衡：规模大 ≠ 利润率高 208
- ◎配置效率：我国人力资本的配置效率 209
- ◎兼并：中国企业启动海外兼并 210
- ◎非价格竞争：更健康有利的竞争方式 211
- ◎劳动生产率：美国劳动生产率不断提高的原因 212
- ◎外部不经济：发展经济不能牺牲环境 212
- ◎集体谈判：企业的“小宪法” 213
- ◎经常账户：全球经常账户为何不平衡？ 214
- ◎差异产品：宝洁的多品牌战略 215
- ◎边际税率：5 个大饼的边际量 216
- ◎生产可能性边界：权衡与海啸救济 217
- ◎学习曲线：美日 DRAM 商的较量 218
- ◎帕累托法则：威廉·穆尔咸鱼翻身的故事 219
- ◎关税：伯德法案的终结 220

第九章 证券经济学

◎停牌: 停牌对基金的影响	224	来的?	232
◎涨(跌)停板: 垃圾股何以鸡犬 升天?	225	◎ST股: ST股易受基金追捧	233
◎市盈率: 市盈率越低越好吗?	226	◎企业债券: 我国企业债券发展 之路	234
◎证券交易所: 中国企业为何被 追捧?	227	◎包销: 失败的“包销门”事件	235
◎上市公司收购: 深发展的正式国 际化	228	◎集合竞价: 香饽饽何以成为 “噩梦”?	236
◎对冲基金: 1992年英镑遭遇阻击	229	◎买空: 借鸡下蛋的多头交易	237
◎价格股利率: 本利比高于存款的 泡沫房	230	◎卖空: 高抛低补的空头游戏	238
◎投资报酬率: 物业投资的回报 算法	231	◎投机股: 英国南海公司案	239
◎股价指数: 股价指数是如何得出		◎垃圾股: 垃圾股不是垃圾	240
		◎绩优股: 绩优股并非表现一直优	241
		◎成长股: 高涨幅的投资神话	242

第十章 金融经济学

◎金本位制: 英镑崛起的杠杆	246	◎贴现率: 贴现率的外贸算法	253
◎布雷顿森林体系: “一锤定音” 的新货币体系	247	◎存款准备金率: 存款准备金率上 调的原因	254
◎美元本位制: 金融危机的制度性 根源	248	◎外汇市场: 中国外汇市场的建立	255
◎旅行支票: 美国运通的旅行支票	249	◎汇率制度: 汇率制度分类的发展	256
◎信用卡: 时髦的双刃剑	250	◎补偿贸易: 补偿贸易的国际化	257
◎国际货币基金组织: IMF 话语权 的转移	251	◎期权: 中兴大派期权激励员工	258
◎美联储: 美联储的经济刺激手段	252	◎破产保护: 新通用公司的诞生	259
		◎看不见的手: 呵护不利企业成长	260
		◎网络货币: 网络货币大行其道	261

第十一章 管理经济学

- ◎规模效应: 小小针厂也讲效率 264
- ◎破窗理论: 将危机扼杀在摇篮 265
- ◎鲑鱼效应: 本田的“空降兵”
策略 266
- ◎蓝斯登原则: 做领导要宽容 267
- ◎卢维斯定理: 鹰王的代价 268
- ◎托利得定理: 楚王脱帽获忠臣 269
- ◎鲑鱼效应: 员工过度流失的根源 270
- ◎洛伯定理: 让责任左右员工 271
- ◎斯坦纳定理: 做一个倾听的人 272
- ◎费斯诺定理: 小岳柱提意见 273
- ◎牢骚效应: 松下员工的发泄妙法 273
- ◎避雷针效应: 耐骂也是一种能力 274
- ◎氨基酸组合效应: 铱星公司破产
的教训 275
- ◎米格 25 效应: 马木留克骑兵为何
失败? 276
- ◎磨合效应: 用沟通来消除隔阂 277
- ◎波特定理: 保护员工的积极性 278
- ◎权威暗示效应: 敢讲真话的实习生 ... 279
- ◎木桶理论: 重视对短板的提高 280
- ◎马太效应: 赢家通吃的怪圈 281
- ◎手表定理: 多选择的困惑 282
- ◎彼得原理: 选拔人才, 潜力比绩
效重要 283
- ◎华盛顿合作规律: 三个和尚没
水喝? 284
- ◎酒与污水定律: 及时剔除烂苹果 285
- ◎帕金森定律: 人浮于事的泥潭 286
- ◎达维多定律: 不断创新的太阳微
公司 287
- ◎苛希纳定律: 沃尔顿的管理费用
控制之道 288
- ◎墨菲定律: 怕什么来什么? 289
- ◎工资刚性: 为什么大公司宁可裁
员也不降工资 290
- ◎激励机制: 为何厨师会给官员做
一条腿的鸡? 291

第十二章 宏观经济学

- ◎政府预算: 深圳——首个公开政
府预算的城市 294
- ◎平衡预算: 加州平衡预算案惊险
通过 295
- ◎预算赤字: 美国庞大的赤字危机 296
- ◎社会成本: 制定策略应考虑总效果 ... 297
- ◎挤出效应: 白领返乡潮的根源 298
- ◎财政政策: 我国的金融危机对策 299
- ◎自由贸易: 谁动了自由贸易? 300
- ◎GDP: 那些无效和消失的 GDP 301
- ◎GNP: 日本在闷声发大财 303
- ◎货币政策: 宽松的货币政策退出 303

◎奥肯定律: 奥肯定律在中国变异	305	◎经济泡沫: 日本“土地神话”破灭 ...	313
◎税收归宿: 谁实际缴了税?	306	◎国家破产: 冰岛濒临国家破产的 启示	314
◎贸易壁垒: 小小纽扣引发的案件	307	◎货币主义: 撒切尔夫人的“货币主义 试验”	315
◎二元经济: 日本二元经济的转型	308	◎保护主义: “中国制造”在美频 受阻	316
◎经济一体化: 中国东盟自贸区的 建成	309	◎凯恩斯主义: 政府4万亿大手笔 意欲何为?	317
◎城市化: 美国的城市化进程	310		
◎产能过剩: 产能过剩的中国钢铁业 ...	311		
◎银根紧缩: 收缩银根控制房地产	312		

第十三章 热点现象经济学

◎退休养老金双轨制: 养老金并轨 完全等同于待遇拉平吗?	320	的时代	331
◎棚户区改造: 改善居民居住环境, 建立和谐宜居之都	321	◎美女经济: 去车展, 看的是车还 是美女?	332
◎QE: 美元退出 QE, 对中国有影 响吗?	322	◎考试经济: 一场考试需要花多少钱? ...	333
◎互联网金融: 冲击中国经济的最 强波浪	323	◎假日经济: 中国人为什么能够 “包围”世界景点?	334
◎城镇化经济: 为何三四线城市会 出现“空城”?	324	◎小狗经济: 经济版团结就是力量	335
◎团购: 您最近加入了什么团?	326	◎数字经济: 北美引领全球数字化	336
◎浅盘经济: 不稳定的浅碟子经济	327	◎旅游经济: 旅游经济的兴盛	337
◎经济周期: 景气也会循环	328	◎商业信用: 阿里巴巴的诚信保障金 ...	338
◎网络经济: 中国网游产业的崛起	329	◎失业率: 美国的高失业率	338
◎绿色经济: 绿色引导世界经济	330	◎蛛网理论: 丰产为何不丰收?	339
◎知识经济: 21 世纪将是知识经济		◎市场失灵: 市场不能主宰一切	340
		◎搭便车问题: 神奇牦牛为何比彼 阳牦牛“牛气”?	341

第十四章 博弈江湖经济学

◎博弈论：英国政府与船队的博弈	344	行为	350
◎智猪博弈：两只猪的求食理论	345	◎胜者全得博弈：霸道的胜者全得	
◎合成谬误： $1+1=2$	346	规则	351
◎纳什均衡：两个囚犯的困境	347	◎合作博弈：中美两国应互利合作	352
◎零和博弈：两军相持勇者胜	348	◎宏观经济均衡：房地产疯狂发展	
◎劣币驱逐良币：正直者的无奈	349	破坏经济平衡	353
◎公共地悲剧：聪明人集体的愚蠢			



生活消费经济学

SHENGHUO XIAOFEI JINGJIXUE

什么是经济学？经济学跟普通百姓的日常生活有多少关联？

经济学是对人类各种经济活动和各种经济关系进行理论的、应用的、历史的以及有关方法的研究的各类学科的总称。经济学从来都不是束之高阁的纯理论，它与我们的日常生活具有十分密切的联系，是一门来源于人类经济生活的学问。事实上，当你翻开本书、看到本章开篇第一个词条时，就能够感受到经济学所散发出来的生活气息以及它对我们的重要性。是的，出门消费，进门生活，大家难道不关心物价吗？

CPI: 你的资产跑赢 CPI 了吗?



消费者物价指数 (Consumer Price Index), 英文缩写为 CPI, 是一个反映与居民生活有关的商品及劳务价格统计出来的物价变动指标, 是分析通货膨胀程度的重要指标。一般而言, 当 $CPI > 3\%$ 的增幅时, 我们称为 Inflation, 就是通货膨胀; 而当 $CPI > 5\%$ 的增幅时, 我们把它称为 Serious Inflation, 就是严重的通货膨胀。

CPI 测量的是随着时间的变化, 包括 200 多种各式各样的商品和服务零售价格的平均变化值。它的计算公式是 $CPI = (一组固定商品按当期价格计算的价值) \div (一组固定商品按基期价格计算的价值) \times 100$ 。CPI 告诉人们的是, 对普通家庭的支出来说, 购买具有代表性的一组商品, 在今天要比过去某一时间多花费多少。例如, 若 2009 年某国普通家庭每个月购买一组商品的费用为 800 元, 而 2010 年购买这一组商品的费用为 1000 元, 那么该国 2010 年的消费价格指数为 $CPI = 1000/800 \times 100 = 125$, 也就是上涨了 $\frac{125 - 100}{100} \times 100\% = 25\%$ 。

经典案例 JING DIAN AN LI

时赵某手上余钱大约有 10 万元。本可以在当地买个合适的房子, 付个首付, 但赵某思虑再三, 还是将钱存进了银行。按当年的 1 年期利息 2.95% 计算, 1 年后, 她共获得银行税前利息 $100000 \times 2.95\% = 2950$ 元。而根据当年 7.0% 的 CPI 增幅折算, 赵某手中人民币的购买力实际上是下降的。折算下来为: $100000 - 102950 / (1 + 0.070) = -3785$ 元, 下降了 3785 元。

赵某的做法就是典型的“跑输 CPI”。CPI 仍在高位运行, 这意味着手中人民币的购买力已经降低, 生活成本在升高。如今, 她手中的 102950 元已经不够支付当年相中的楼盘的首付了。但在与 CPI 的博弈中, 赵某显然是输家。

PPI: 比弹药更厉害的“武器”



生产者物价指数 (Producer Price Index, 简称 PPI): 生产者物价指数主要的目

的在于衡量各种商品在不同的生产阶段的价格变化情形。一般而言,商品的生产分为三个阶段:一、原始阶段,商品尚未做任何的加工;二、中间阶段,商品尚需做进一步的加工;三、完成阶段,商品至此不再做任何加工手续。

PPI 是衡量工业企业产品出厂价格变动趋势和变动程度的指数,是反映某一时期生产领域价格变动情况的重要经济指标,也是制定有关经济政策和国民经济核算的重要依据。目前,我国 PPI 的调查产品有 4000 多种(含规格品 9500 多种),覆盖全部 39 个工业行业大类,涉及调查种类 186 个。

对于一般老百姓而言,PPI 似乎不太容易受到关注,但实际上它对于人们的日常生活还是具有很大的影响。



经典案例

JING DIAN AN LI

20 世纪 70 年代,第三次中东战争爆发,埃及与以色列这两个中东国家发生了激烈的火拼,然而由于以色列得到美国援助的大量先进的武器,致使埃及付出很大代价,损失惨重,士兵大量死伤,连土地也丢了。但埃及人不甘心失败,于 1973 年 10 月突然发动了对以色列的战争,由于埃及是有备而战,而以色列毫无准备,结果战争一打响,以色列先进的飞机、坦克被埃及飞弹炸得铁皮四飞,以色列军队物资损失惨重。另外,其他阿拉伯国家闻讯也迅速赶来帮助埃及攻打以色列,眼看就要灭国的以色列只能求助于美国的援助。

美国出于控制中东的意图,爽快地答应援助以色列,大批先进的武器被运到以色列。这时,阿拉伯国家不乐意了,但碍于美国强大的军事实力不敢翻脸跟美国打,于是聪明的阿拉伯国家迅速想到一个绝好的对付美国的办法:石油禁运。美国的飞机、坦克、汽车再怎么先进,没有石油,照样是废铁一堆。由于石油严重缺乏,国际市场石油价格很快从 10 月的 3 美元左右疯涨到年底的 12 美元左右,PPI 也是一路狂涨,美国经济陷入混乱,以至于整个 70 年代美国经济都被通胀笼罩着。这是“二战”后资本主义第一次大规模经济危机,美国为自己的“义举”付出了沉重的代价。

消费者剩余:谁动了乘客的“消费者剩余”?



词条解析

消费者剩余是指消费者购买某种商品时,所愿支付的价格与实际支付的价格之间的差额。在西方经济学中,这一概念是由马歇尔提出来的,他在《经济学原理》

中为消费者剩余下了这样的定义：一个人对一物所付的价格，绝不超过，而且也很少达到他宁愿支付而不愿得不到此物的价格；因此，他从购买此物所得的满足，通常超过他因此物付出的代价而放弃的满足；这样，他就从这种购买中得到一种满足的剩余。他宁愿付出而不愿得不到此物的价格，超过他实际付出的价格的部分，是这种剩余满足的经济衡量。这个部分可以称为“消费者剩余”。

通俗地说，“消费者剩余”就是消费者为购买一种商品或服务愿意支付的价格减去其实际支付后的节余部分。“消费者剩余”可能为正数，也可能为负数。



经典案例

JING DIAN AN LI

以春节回家乘车为例，假定甲消费者富有，愿意为平时回家支付的路费为 300 元，而实际支付的价格为 250 元，那么他就获得了 50 元的“消费者剩余”；而乙消费者贫穷，打算仅用 250 元回家，那么他的“消费者剩余”就为零。不管哪一类型的消费者，在春运价格上涨 20% 后，其回家过年的路费均要上涨至 300 元，那么甲、乙两者的“消费者剩余”均会下降 50 元——甲的“消费者剩余”降为 0 元，而乙的“消费者剩余”就降为 -50 元。

2010 年以来，每年春运前夕，票价涨价与否的争议之声总会不绝于耳，然而结果总是“涨”声响起来。赞成涨价者总会摆出一大堆涨价的理由，并煞有介事地拿出需求来劝慰消费者，说明其涨价的所谓市场经济的属性。诚然，微观经济学供求原理告诉我们，当商品供不应求时，价格上涨；供过于求时，价格下降。但是，既然春运需求大增之时要涨价，怎么不见铁路等运输部门在低峰之时降价的举动呢？从经济学的角度分析，春运涨价其实是剥夺了“消费者剩余”。

炫耀性消费：省吃俭用的炫耀族



词条解析

这个概念是美国 19 世纪末 20 世纪初制度经济学家凡勃伦在 1899 年出版的成名作《有闲阶级论》一书中提出的。它指的是富裕的上层阶级通过对物品的超出实用和生存所必需的浪费性和奢侈性的消费，向他人炫耀和展示自己的金钱财力和社会地位，以及这种地位所带来的荣耀、声望和名誉。

这种消费的目的并不仅仅是为了获得直接的物质满足与享受，而在很大程度上是为了获得一种社会心理上的满足；这种消费行为的目的不在于其实用价值，而在于炫耀自己的身份。其实，“炫耀性消费”反映了一种消费心理——炫耀心理，它

是指存在于消费者身上的一种商品价格越高反而越愿意购买的消费倾向。



经典案例

JING DIAN AN LI

在上海一家广告公司工作的高小姐买了一个标价 5700 元的 Ferragamo 白色挎包,在买这个包之前,她犹豫了很长时间。“毕竟我去年才从学校毕业,现在一个月收入也不过 4000 元左右,为了买这个包,我两个月没有买一件衣服,天天在公司吃盒饭。我们这种公司大家都很注重品牌,特别是一些香港过来的女同事,眼睛好厉害,见面第一眼就看你穿什么鞋、背什么包。相比套装来说,一个包可以天天带,背好多年都不会过时,而且挎上后确实整个人的气质就不一样了,特显档次,我觉得这是最划算的消费了。”

像高小姐这样停留在买品牌包阶段的女孩被称为“包法利夫人”——因为收入不够,她们只能通过购买名牌相对便宜的配件来暗示自己也是富裕阶层的一员。这样的消费者在价位相对较低的奢侈品消费中占有很大比例。

节约悖论: 节约导致收入减少?



词条解析

1936 年凯恩斯在《就业、利息和货币通论》中提出了著名的“节约悖论”(Paradox of thrift),根据凯恩斯主义的国民收入决定理论,消费的变动会引起国民收入同方向变动,储蓄的变动会引起国民收入反方向变动。但根据储蓄变动引起国民收入反方向变动的理论,增加储蓄会减少国民收入,使经济衰退,是恶的;而减少储蓄会增加国民收入,使经济繁荣,是好的,这种矛盾被称为“节约悖论”。



经典案例

JING DIAN AN LI

有一窝蜜蜂,在蜂王的带领下,蜂窝十分繁荣昌盛,每只蜜蜂整天都大吃大喝,日子过得是相当滋润。然而有一天,一位哲人来到蜂窝边,找到蜂王,对她说:“你们天天这么大吃大喝是很不对的,应该要节俭一些,不然的话要是遇到经济困难你们就完了。”蜂王一听觉得甚为有理,就下令全体蜜蜂省吃俭用。众蜜蜂听了蜂王的命令,迅速贯彻落实,个个争当节约模范。然而,结果出乎预料,过了一个多月,整个蜂群不但没有发展,反而从此迅速衰败下去,一蹶不振。

这个故事告诉我们:节约悖论认为节约对于个人来说是好事,是一种值得称赞的美德;但对于整个国家来讲,则是一件坏事,会导致国家经济的萧条衰败。节俭



减少了支出,迫使厂家削减产量,解雇工人,从而减少了收入,最终减少了储蓄。储蓄为个人致富铺平了道路,然而如果整个国家加大储蓄,将使整个社会陷入萧条和贫困。也就是说,在资源没有得到充分运用、经济没有达到潜在产出的情况下,只有社会每个成员都尽可能多地消费,整个经济才能走出低谷,迈向更加充分就业、经济繁荣的阶段。

结合我国国情,刺激国内消费是必需的,因为只有增加消费量,才能真正拉动经济,提高国家的综合国力。但是,无论如何,消费都应该控制在自己的经济能力和经济条件的范围内,而不是盲目消费,甚至是浪费!

冲动型消费:为何花钱买不需要的东西?



冲动型消费指消费者的购买行为受到商品广告、宣传诉诸情绪的强烈冲击,唤起心理活动的敏捷与定向,从而在某种急切的购买心理的支配下,仅凭直观感觉与情绪购买商品的消费。



经典案例

JING DIAN AN LI

秋冬换季,小丽想去商场为自己的靴子配一条好看的靴裤。小丽在各品牌区寻觅,忽然模特随身搭配的一件针织连衣裙吸引了她。于是小丽向售货员询问连衣裙的价格。售货员说,这是今年新款,卖得特别好,699元,喜欢就穿上试一下。小丽又问这个现在穿不冷吗?售货员很礼貌地告诉她衣服是羊毛的,保暖性特别好。而且这个颜色也适中,搭配什么颜色的牛仔裤都好看。小丽表示她不配牛仔裤,主要想买条靴裤配靴子穿时,售货员环视了一圈说:“我家这一季还真没有靴裤。其实这件连衣裙搭配靴子也好看,有不少女孩都愿意像模特似的,身穿针织裙,下面穿靴子,再搭配一些颜色柔和的针织物,多洋气啊!很多身材苗条的女生都愿意这么穿,你身上穿的这个码是我家最后一件了。”当小丽表示要先去别家转转再做决定时,售货员赶紧说刚才还有个女孩也试了,她也挺喜欢的。等她要是一会儿走一圈回来,可能她就先买走了。这样,小丽看着镜中的自己,咬咬牙买下了那条连衣裙。买下了连衣裙,小丽心情很好,可走着走着,她忽然想到:原本预算500元左右买条靴裤,结果现在不但多花了将近200元,而且自己的主要购物目标还没实现。

这个例子告诉我们:要学会避免那些无意义的群体依从。某样东西也许你身边所有人都有了,但只要你不是真正需要它,你就完全有理由坚持不买。同时,要有

一个冷静的头脑，学会察觉编造的虚假稀缺信息。总之，在行动之前要先花时间思考和推理，头脑中有了这些预防措施，我们才能成为一个理智的消费者。

派生需求：买得起开不起的汽车



词条解析

派生需求是由阿弗里德·马歇尔在其《经济学原理》一书中首次提出的经济概念，是指对生产要素的需求，意味着它是由对该要素参与生产的产品的需求派生出来的，又称“引致需求”。对一种生产要素的需求来自（派生自）对另一种产品的需求。其中该生产要素对这一最终产品会做贡献，如对轮胎的需求派生自对汽车运输的需求。

派生需求强调的是企业要用一种观念、一种倡导培养出目标市场对某种产品或服务的需求，并使目标市场很乐意地去交换和购买。企业也理所当然地将产品或服务转移到目标市场，并取得利润回报。



经典案例

JING DIAN AN LI

汽车是极其不保值的产品，买了一辆车没过两年厂商就降价好几万，心里要多难受有多难受。但是这还不仅仅是汽车给您带来的苦恼，汽车不像电视机买来之后摆在电视柜里一直用到报废，车只要一动，就必须不断地往里面填钱。在开车上路前，要缴纳车船使用费 200 元/年。在北京小区的停车位收费通常是 150 元/月，1 年要为此支出 1800 元，10 年就是 1.8 万。

要想汽车跑得快，就要把油门踩到底。按照现在的油价，每月至少需要 1100 元的油费；大概每年要保养 4 次，每次保养费用 500~800 元不等；每年的保险费加上各种税费要 5000 元；另外，再加上每年为交通违章准备的 1000 元罚款。为车窗贴膜，上点档次的也要 3000 元。车内零零碎碎的小装饰、座椅垫、香水，10 年也要花上 5000 元吧。洗车虽是个小费用，1 个月 100 元，1 年就是 1200 元，10 年也快 12000 元了。购车 10 年，最难计算的费用就是保养和维修。这与汽车的质量、驾驶习惯和配件的价格有关。如果都是换三滤这样的小部件是不需要多少钱的，10 年也就两三万；如果大部件坏了，那费用就挡不住了，对于豪华进口车来说 10 万、20 万并不算多。

买一个车固然容易，但买车之后派生的各种需求却是名目不少。当前有很多私家车主称买得起车但用不起车，大概原因就在此吧。

最高限价：家电下乡限得住价吗？

词条解析

最高限价指政府对某种商品所规定的最高价格。例如，纽约市的租金控制就规定了房租的上限。最高限价是国家指导价的一种形式，是国家规定商品买卖的最高价格。适用于以下情况：1. 限制市场商品零售价格上涨。2. 限制边远地区某些工业品的零售价格。3. 对进口商品实行最高限价。4. 浮动价的上限。

实行最高价格的目的在于保持市场物价的基本稳定，保持人民生活的基本安定，并且体现国家的价格政策。政府制定最高价格的原因一般是出于对公平的考虑。例如，在战争、饥荒或物价波动较大时，政府会为生活必需品制定最高限价，使穷人能够负担得起，以利于社会稳定。

这种政策有什么后果呢？最高限价指政府规定某种产品或服务的价格不得超过某个水平，如规定某种医疗服务的价格不得超过 80 元。有效的最高限价必定导致供不应求。这是因为，有效的最高限价必定低于自由市场价格。如果某种医疗服务本来的市场价格是每次 100 元，那么，价格不得超过 120 元的规定不会起作用，因为价格本来就不会超过 100 元。



经典案例

JING DIAN AN LI

2009 年，根据农民消费水平和消费需求，国家对家电下乡产品规定了最高限价，产品实际销售价格不得超过该类产品的最高限价。各类产品的最高限价分别如下：手机 1000 元、彩电 3500 元、洗衣机 2000 元、冰箱（含冰柜）2500 元、分体壁挂式空调 2500 元、分体落地式空调 4000 元、电脑 3500 元、燃气热水器 2500 元、储水式电热水器 1500 元、太阳能热水器 4000 元、微波炉 1000 元、电磁炉 600 元。

但到同年 12 月，财政部宣布大幅度提高家电下乡产品的最高限价。其中，彩电和手机的最高限价将提高 1 倍，冰箱等 7 类产品最高限价提高幅度为 25% ~ 75%。不过，国家对于单件家电产品的补贴上限尚未提高，售价在原限价及以下的产品，补贴额度仍按销售价格的 13% 计算；售价超过原限价且在新限价内的则实行定额补贴，定额标准按照该品类产品原来最高限价的 13% 计算。

最低限价：东风标致为何“最低限价”？



词条解析

最低限价又称“保护价”，是指一国政府对某种进口商品规定的最低价格界限，即当进口货物的价格低于规定的最低价格时，则对其征收进口附加税或禁止进口。这是一种非关税保护措施。按照1981年正式生效的新估价法规（于关贸总协定东京回合签订）的要求，最低限价的估价方法在关贸总协定成员国中被禁止使用。这是因为最低限价是对以成交价格为估价基础的估价制度的否定，违背了新法规确立的估价原则。但是，在新估价法规议定书中，发达国家成员国对发展中国家成员国就这一问题做出了让步，同意发展中国家在过渡时期内保留最低限价的做法，以缓和因实施新法规而引起的财政收入减少的矛盾。

政府制定最低价格（又称最低限价）阻止价格下降到某一水平，通常出于以下原因：一、保护生产者的收入；二、制造产品的过剩；三、对于工资制定最低价格可以防止工人收入降到某一特定水平。



经典案例

JING DIAN AN LI

作为法系车代表的标致307，宽敞的车内空间、操控性方面的突出表现，赚得了不少好口碑，可就是价格方面有些“孤芳自赏”。现如今的中国汽车市场众多车型争相降价已是不争的事实，北京现代、上海大众、长安福特、一汽马自达等大牌厂商纷纷表示自己的“价格立场”。就在此时，东风标致出台了“最低限价”政策。2009年9月，东风标致给其麾下经销商下了一纸“最低限价”的通知，通知内不仅明确规定了部分车型最低限价的底线，要求各4S店严格按照厂商规定的限价空间进行价格调整，并将实施情况与经销商年度业绩挂钩。

之所以“最低限价”，是因为东风标致认为无序的价格大战不仅造成了同品牌间经销商的混乱竞争，而且也会大大破坏企业的品牌形象。“最低限价”政策的出台，说明了东风标致企业对现今市场价格的定位原则，虽然不能从根本上规避“价格”双刃剑的所有弊端，但是在一定时间内对价格管理、规范市场行为，还是有效果的。

捆绑销售：“买一赠一”的奥秘



捆绑销售 (Everything Tagged), 是共生营销的一种形式, 是指两个或两个以上的品牌或公司在促销过程中进行合作, 从而扩大它们的影响力。它作为一种跨行业和跨品牌的新型营销方式, 开始被越来越多的企业重视和运用。

捆绑销售的形式主要有以下几种:

1. 优惠购买, 消费者购买甲产品时, 可以用比市场上优惠的价格购买到乙产品;

2. 统一价出售, 产品甲和产品乙不单独标价, 按照捆绑后的统一价出售;

3. 统一包装出售, 产品甲和产品乙放在同一包装里出售。

不是所有企业的产品和服务都能随意地“捆绑”在一起。捆绑销售的成功依赖于下列条件:

1. 捆绑销售产品的互补性;

2. 捆绑产品目标顾客的重叠性;

3. 产品价格定位的同一性。



经典案例

JING DIAN AN LI

市场上经常有各种各样的促销活动, 如大家常见的“买一赠一”活动。例如, 买液晶电视送 DVD 机等活动, 一台日本原装进口夏普液晶电视报价 2 万元人民币, 赠送一台 DVD 机, 而一台稍好的 DVD 大概要 1200 元。商家这样促销, 实际上就是把液晶电视和 DVD 机一起捆绑销售。买家买液晶电视所花费用中已经包含有 DVD 机的价钱在内。所以, 类似这样的活动, 实际就是捆绑销售。

当然还有一种更明显的销售方式, 就是捆绑的商品不分开卖, 买其中一件还必须买另一件, 商品不单卖, 像这样的销售行为就是捆绑销售。

信息不对称: 买家永远没有卖家“精”



信息不对称是指信息由某些行为人掌握而另外一些行为人不掌握, 各行为人对

信息的掌握程度有差异。在某些市场中,每个参与者拥有的信息并不相同。例如,在旧车市场上,有关旧车质量的信息,卖者通常要比潜在的买者知道得多。

掌握信息充分的人往往处于有利的地位,而信息贫乏的人员,则处于不利的地位。信息不对称会影响社会的公平、公正和市场配置资源的效率。



经典案例

JING DIAN AN LI

日常生活中,每个人都会有购物的经历,在购物过程中,由于地理位置、进货渠道、商品质量等各种各样的原因,很多地方的很多物品在价格上都有一定的弹性空间。中国有句话叫作“货比三家”,比一比哪家便宜哪家贵,然后再杀杀价。在现实生活中,杀价行为十分常见,可以说没有杀过价的消费者是很少见的。有很多精明的消费者,在杀价的功夫上可谓炉火纯青。例如,一件标价300块的外贸衬衫,普通顾客嫌贵的话可能会还还价,“280卖不卖?”“250块怎么样?”等等;而一个善于购物、识货又会杀价的买家可能会问“80块卖不卖”等等。但即使如此,达成交易以后商家还是会赚钱,因为这件衬衫的实际买入价格以及它的质量商家心里很有数,通常情况下没有商家会亏本甩卖商品。在商品买卖活动中,卖家知道的情报永远比买家要多,这就决定了买家的相对弱势。

这就告诉我们,在信息不对称的情况下,掌握全部信息的一方往往占有压倒性的优势,在竞争性活动中或经济生活中,信息往往具有十分重要的作用。因此,经济活动的参与者,在正式参与各种经济活动之前,一定要掌握充分的相关信息。只有这样,才能在经济活动中尽可能多地为自己争取到利益。

价格歧视:中国人的钱好赚?



词条解析

价格歧视是指一家厂商或企业在同一时间对同一产品或服务索取两种或两种以上的价格。价格歧视分为三个等级:一级价格歧视是针对每一个不同的消费者收取不同的价格;二级价格歧视是针对不同的购买量收取不同的价格;三级价格歧视是针对不同的市场收取不同的价格。

价格歧视看上去好像很神秘,其实它无时无刻不在我们身边。比如我们会看到一种很奇怪的现象,海南瓜菜运到北京卖的价钱比海口还便宜,海南生产的椰子汁在上海卖得也比海口便宜。在自家门口卖的东西居然比别的地方贵,真是让人难以接受,这就是企业对同一商品按照不同的购买量、不同的顾客、不同的地区收取不

同的价格造成的。一些商品虽说是在海南本地生产的,但销量却很小,所以在海南市场上买方没有话语权,价格由卖方说了算,企业总是会提高价格,不买也无妨,反正海南市场对本企业盈利的影响有限。而在北京,买方的市场很大,企业为了提高销售量,总会压低价格,获取更大的利润。



经典案例

JING DIAN AN LI

一般来说,中国的消费水平要低于欧美,然而令人困惑的是,很多国外名车在中国的售价却远远高于欧美国家。例如,第二代马6睿翼,根据配置不同,厂家建议零售价从21.68万元到24.98万元不等。而同为第二代马6,在美国,厂家建议零售价则仅为1.86万美元到2.85万美元(折合人民币约12.69万元到19.44万元);而在欧洲,这一价格则为1.52万英镑到2.09万英镑(折合人民币约15.67万元到21.55万元)。其中,以2.5排量的马6为例,在中国定价为21.68万元,而在美国和欧洲分别只有折合人民币12.69万元和20.3万元,二者最高相差近9万元!

而且在中国的生产成本要比国外便宜很多,仅以人工成本为例,国内请一个车间装配工每个月也就1000~2000元,而在国外为7000~8000元人民币。这样的例子还有很多,名牌香水、手表、包等国内售价都比国外要高,这些就是赤裸裸的价格歧视。

间接税:谁是税收的最大贡献者?



词条解析

间接税指纳税义务人不是税收的实际负担人,纳税义务人能够用提高价格或收费标准等方法把税收负担转嫁给别人的税种。属于间接税税收的纳税人,虽然表面上负有纳税义务,但是实际上已将自己的税款加于所销售商品的价格上由消费者负担或用其他方式转嫁给别人,即纳税人与负税人不一致(消费者购买货品或服务时,政府从中间接地征收税款)。

间接税为对商品和劳务征税,商品生产者和经营者通常均将税款附加或合并于商品价格或劳务收费标准之中,从而使税负发生转移。间接税既然以流通中的商品和劳务为征税对象并且又存在税负转嫁现象,则间接税不仅无法根据私人的各种具体情况决定纳税能力,而且极易造成税负累迟现象。因此,间接税不能体现现代税法税负公平和量能纳税的原则。

间接税的存在与商品经济的发展水平有着密切关系。在经济较为落后的发展中国家,商品流通规模较小,市场竞争的程度也较弱,间接税的大量征收不会由于价格的提高而对交易的竞争产生很大的不利影响。相反,间接税税负易于转嫁的特点,还可以刺激经济的发展。发展中国家的国民收入相对较低,所得税税源不足,只能采用对商品课税的办法来解决财政收入问题。间接税普遍、及时、可靠的特点能够有效地实现国家的财政收入。发展中国的经济管理、税收管理水平较低,间接税简便易行的特点有利于税收的征收。



经典案例

JING DIAN AN LI

我国财政实行的是以商品税为主的间接税制度。据统计,间接税收入占全部税收收入的70%,企业和个人所得税等直接税,占全部税收收入的20%左右。也就是说,税收是在我们购买和消费的时候,不知不觉地在价格中予以扣除的。无论一瓶酱油还是一斤水果,都含有若干税金,我们通过消费行为,把税金一起交给商家,由商家统一交给了税务当局。在这种情况下,商家交给税务当局的税额不管有多大,本质上是亿万消费者的贡献,而绝不能说成是商家和商家老板的贡献。如果要算商家和投资者的税收贡献,只能看他们缴纳的所得税和财产税。

个人所得税——你今天赚的钱,有多少要交税?



词条解析

个人所得税是调整征税机关与自然人(居民、非居民人)之间在个人所得税的征纳与管理过程中所发生的社会关系的法律规范的总称。凡在中国境内有住所,或者无住所而在中国境内居住满一年的个人,从中国境内和境外取得所得的,以及在中国境内无住所又不居住或者无住所而在境内居住不满一年的个人,从中国境内取得所得的,均为个人所得税的纳税人。

应缴纳个人所得税的项目包括:一、工资、薪金所得;二、个体工商户的生产、经营所得;三、对企事业单位的承包经营、承租经营所得;四、劳务报酬所得;五、稿酬所得;六、特许权使用费所得;七、利息、股息、红利所得;八、财产租赁所得;九、财产转让所得;十、偶然所得;十一、经国务院财政部门确定征税的其他所得。



经典案例

JING DIAN AN LI

“某某税后 8000，某某税后 10000”，在谈论薪水的时候，我们经常听到有人这么说。不要说别人了，对于我们每一个上班族来说，每个月的月薪实际都是税后工资。这不禁令人纳闷，所谓“税后多少”，这个税，到底是什么税呢？

张晓晨是大都市的一名上班族，每天早上准时起床，按时上班，通过努力工作，可以拿到一份还算理想的收入，但是每月打入他的工资卡里的薪水，是扣税后的工资，也就是说，单位每月都会帮晓晨代扣一部分税金，而剩下的钱就是当月工资了。业余时间，晓晨还是个彩迷，每隔几天就会买上几张彩票，当然，晓晨买彩票并不是抱着中大奖的目的去的，工作太累了，买彩票就权当解解闷，碰碰运气而已，但是命运之神就是喜欢眷顾那些“漫不经心”的人，晓晨无意间中了 100 万的头彩，当他小心翼翼地拿着彩票去指定兑奖点兑奖时，领到的奖金却不是 100 万元，而是扣税 20% 后的 80 万奖金。这令晓晨百思不得其解，工资要扣税，怎么中了彩票还要扣税呢？经过一番咨询，晓晨得知，原来被扣除掉的税是个人所得税，每个人在赚取所得后，都应按照税率标准缴纳，这既是义务，也是责任。

我们的生活中处处都离不开个人所得税，只要我们赚取了所得，就需要缴纳个人所得税。比如从每一个上班族的工资中扣除的税金，就是个人所得税，又比如，上述故事中的晓晨，中奖后被扣除的 20 万元，也是个人所得税。

晓晨的彩票中奖所得，其实是属于偶然所得，是指个人取得的所得是非经常性的，属于各种机遇性所得，包括得奖、中奖、中彩以及其他偶然性质的所得（含奖金、实物和有价证券）。对于购买社会福利有奖募捐奖券、中国体育彩票，一次中奖收入不超过 1 万元的，免征个人所得税，超过 1 万元的，应以全额按偶然所得项目计税。所以，晓晨被扣缴的 20% 税金，是情理之中的事，应该按规定缴纳。

如果你买了某家上市公司的股票，或者是存款在银行等，利息、股息、红利所得也需要缴纳个人所得税。而出租建筑物、土地使用权、机器设备车船以及其他财产取得的所得亦然。

其实，不仅仅是把财产出租，对于转让有价证券、股权、建筑物、土地使用权、机器设备、车船以及其他自有财产给他人或单位而取得的所得，包括转让不动产和动产而取得的所得也需要缴纳个人所得税。

机会成本：三十年河东，三十年河西？



机会成本指为了得到某种东西而要放弃另一些东西的最大价值。机会成本小的具有比较优势。机会成本在经济学上是一种非常特别的既虚又实的成本。它是指一笔投资投入某一方面后所失去的其他投资机会。



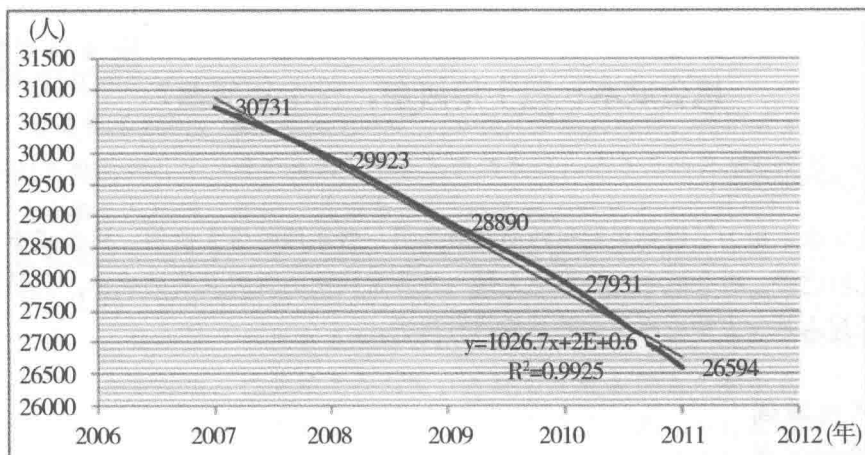
经典案例

JING DIAN AN LI

小王和他的同学小刘，同是名校高材生，毕业后选择了不同的道路。小王本科毕业时，放弃了保送本校研究生，放弃了留校做学生辅导员的工作，同时也放弃在国内找工作的机会，直接考上国外某大学留学深造去了。而他的同学小刘，因为英语不好，出不了国考不上国外的大学，同时又不愿意读国内的研究生，就直接就业了，去了一家当时不太有名的央企。那时候刚刚经历完国企改革，企业还很惨淡，小刘在单位内也是拿着微薄的收入，一边努力工作一边向往着某一天像小王一样出国留学。而出了国的小王则是经常在他的个人网页上发表一些文章，写一些国外的新奇见闻，搞的一帮同学好不羡慕。这样的日子持续了两年时间，小王读博了，而小刘的企业也开始搞股份制改革。由于小刘能力不错，两年时间内他被提升为某科副科级干部，获得了部分派股。这样小刘除了工资收入以外，开始有了一些股权收益，还有每年的分红。

又过了4年，小王博士毕业了，开始寻找工作。由于国外经济不景气，小王找研究所的工作不顺心，去企业也很困难，无可奈何之下只好选择回国就业，凭着自己在国外读研期间所写的论文，小王获得了某211高校的聘任，开始当起了青年教师。然而当青年老师，表面上看似光鲜，说出去也有面子，但收入却并不高。小王在国外期间也没能攒到多少钱，所以买房的压力还很大。而再看小刘，由于在单位表现持续突出，4年时间内连续升职，现在已经成了单位核心部门的主管，手中的股权也多了，每年的分红是工资的好几倍。4年时间在國內攒了不少人脉，买了大房子，还和朋友合伙投资办了一家公司，事业红红火火，令人羡慕。

6年时间，小王和小刘的人生发生了很大的变化，小王由于一直读书错失了很多人发展的机会。而小刘则因为错失了国外读书的机会而获得了国内大好的发展机会。这就是机会成本。



第一产业就业人数趋势分析

沉没成本：瓦罐破了就破了吧



词条解析

沉没成本是指由于过去的决策已经发生了的，而不能由现在或将来的任何决策改变的成本。人们在决定是否去做一件事情的时候，不仅是看这件事对自己有没有好处，而且也看过去是不是已经在这件事情上有过投入。我们把这些已经发生不可收回的支出，如时间、金钱、精力等称为“沉没成本”（Sunk cost）。

在经济学和商业决策制定过程中会用到“沉没成本”（Sunk cost）的概念，代指已经付出且不可收回的成本。



经典案例

JING DIAN AN LI

一个七旬老翁抱着一只瓦罐颤悠悠地在路上走着，忽然，只见老翁双腿一抖，摔了一跤，怀里所抱的瓦罐也被摔碎了。然而，老翁站起来拍拍衣服，好像什么都没有发生过一样立马就走。旁边的人看了就奇怪地问他：“你怎么不关心瓦罐啊？”只见老翁悠然地说：“罐子已经碎了，再怎么关心又有什么用？”

对于老翁来说，破碎的瓦罐就是沉没成本。在沉没成本已经发生后，我们再怎么心痛也无济于事，唯有尽快忘掉，只求不再为此付出更大的成本。

再比如，你花150块钱买了一张电影票，然而电影放映后你发觉电影并不像你想象的那么好看，甚至越看越无聊，接着看下去只会浪费2个小时的宝贵时间。但是

不接着看下去的话,那150块钱就打水漂了。那么,你是继续看下去呢,还是选择立马走人呢?

按照沉没成本的启示,既然你都已经付钱,就不应该考虑钱的问题。如果你后悔买票了,那么你当前的决定应该是基于你是否想继续看这部电影,而不是你为这部电影付了多少钱。此时的决定不应该考虑到买票的事,而应该以看免费电影的心态来作出判断。经济学家们往往建议选择后者,这样你只是花了点冤枉钱,而选择前者你还要继续受冤枉罪。

边际效益:第五个馒头不值钱?

词条解析

边际效益是经济学中的一个概念,它大体可以这样理解,即一个市场中的经济实体为追求最大的利润,多次进行扩大生产,每一次投资所产生的效益都会与上一次投资产生的效益之间有一个差,这个差就是边际效益。

而当边际效益用在消费上时,可以看到在一定时间内,其他条件不变,当消费量增加时,边际效用会增加,即总效用增加幅度大。但累积到相当消费量后,随着消费量增加而边际效用会逐渐减少;若边际效用仍为正,表示总效用持续增加,但增加幅度逐渐平缓;消费量累积到饱和,边际效用递减至0时,表示总效用不会再累积增加,此时总效用达到最大;若边际效用减为负,表示总效用亦会逐渐减少。



经典案例

JING DIAN AN LI

假如你肚子很饿,你只有可以买5个馒头的钱。第一个馒头的边际效益最大,因为你那时候最饿,最需要,你多花一点钱也愿意买;第二个的边际效益就递减了,因为有1个馒头进肚了,不是那么饿了……第五个的边际效益最小,因为那个时候你几乎已经饱了,馒头如果卖得贵的话,你一定不会买了。每支出1个馒头的价钱产生的效益,也就是你感觉花钱买来的价值。从第一个向最后一个递减,这就是边际效益。

在生活中,比如谈对象,当你谈第一个对象的时候,印象往往是最深刻的,谈第二个时的印象就没有第一个那么深刻,第三个没有第二个深刻,依次类推。在这里,感情的效应值随着你所谈朋友数量的增加而在减少,这就是人们为什么对初恋那么难忘那么刻骨铭心的原因。尽管第一次谈的对象,不一定是最合适也不一定是最完美的,但却是最难忘的。因为第一次,感情难忘值是最高的。

再比如,有一个地方很好玩,是旅游的好去处,如果你第一次去,就觉得很新奇,玩得很痛快,觉得收获也不小,但如果去的次数多了,就不觉得新奇好玩了。由此我们还可以明白:为什么我们对身边经常看到的一些事物常常会熟视无睹、无动于衷呢?因为你看见它的次数多了,对它的注意力就减弱了,最后就目中无物,没有一点印象了。这其实也是你的注意力随着所见次数的增加而在衰减。

吉芬反论：土豆涨价的奥秘



词条解析

吉芬反论又称吉芬之谜,是指商品的需求量与价格成正向关系的一种状况。当劣质商品价格的替代效应并不足以抵消收入效应时就会发生这样的情况。

需求定律对经济学十分重要,因为它简单而拥有强大解释行为的能力,且该定律约束价格与需求量的关系。可是,吉芬物品的出现,使需求定律出现问题。

当价格下降,根据需求定律,需求量必然上升。可是由于吉芬物品的出现,需求量可能也会下降。这样,价格下降,我们没法肯定需求量是上升,还是下降。因此无法约束行为而导致失去了解释能力。

吉芬反论在逻辑上否决了需求定律,但需求定律对经济学十分重要,因此,很多经济学者用尽办法尝试挽救该定律。



经典案例

JING DIAN AN LI

爱尔兰 1845 年饥荒使得大量的家庭陷入贫困,土豆这样仅能维持生活和生命的低档品,无疑会在大多数贫困家庭的消费支出中占一个较大比重,土豆价格的上升更会导致贫困家庭实际收入水平大幅度下降。在这种情况下,变得更穷的人们为了生存下来,就不得不大量地增加对低档商品的购买而放弃正常商品。相比起土豆这种低档商品来说,已经没有比这更便宜的替代品了,这样发生在土豆需求上的收入效应作用大于替代效应作用,从而造成土豆的需求量随着土豆价格的上升而增加的特殊现象。

一种商品只有同时具备“低档品”和“收入效应大于替代效应”这两个条件时,才可以被称为吉芬商品。

替代效应：独一无二的补鞋匠



由于一种商品名义价格变动而引起商品的相对价格发生变动，从而导致消费者在保持效用不变的条件下，对商品需求量的改变，称为价格变动的替代效应。例如，你在市场上买水果，一看到橙子降价了，而橘子的价格没有变化，在降价的橙子面前，橘子好像变贵了，这样你往往会多买橙子而不买橘子了。

替代效应在生活中非常普遍。我们日常的生活用品，大多是可以相互替代的。萝卜贵了多吃白菜，大米贵了多吃面条。一般来说，越是难以替代的物品，价格越是高昂。艺术品价格高昂，就是因为艺术品是一种个性化极强的物品，找不到替代品。例如，王羲之的《兰亭序》价值连城，就是因为它只有一幅。



经典案例

JING DIAN AN LI

一天，克尔姆城里的补鞋匠把一个顾客杀了。于是，他被带上了法庭，法官宣判对他处以绞刑。判决宣布之后，一个市民站起来大声说：“尊敬的法官，被你宣判死刑的是城里的补鞋匠！我们只有他这么一个补鞋匠，如果你把他绞死，谁来为我们补鞋？”

克尔姆城的市民这时也异口同声地呼吁。法官赞同地点了点头，重新进行了判决。“克尔姆的公民们，”他说，“你们说得对，由于我们只有一个补鞋匠，处死他对大家都不利。城里有两个盖房顶的，就让他们其中的一个替他去死吧！”

这样的故事只可能在寓言里出现，但是这个故事也从侧面说明了不可替代的重要性。在现实生活中，为什么在同一个单位里，大家都是同样上班下班，却由于岗位的不同使薪水有了很大的差异？有些人干着最脏、最累的活，他们拿的钱却远远不及那些从事既轻松又体面工作的人呢？这其实涉及经济学上的替代效应。

逆向选择：为什么房子降价买的人却少了？



逆向选择是指由于交易双方信息不对称和市场价格下降产生的劣质品驱逐优质品，进而出现市场交易产品平均质量下降的现象。

在现实的经济生活中,存在着一些与常规不一致的现象。本来按常规,降低商品的价格,该商品的需求量就会增加;提高商品的价格,该商品的供给量就会减少。但是,由于信息的不完全性和机会主义行为,有时候降低商品的价格,消费者也不会作出增加购买的选择,提高价格,生产者也不会增加供给的现象。所以,这种现象就叫“逆向选择”。

例如,在产品市场上,特别是在旧货市场上,卖方比买方拥有更多的关于商品质量的信息,买方由于无法识别商品质量的优劣,只愿根据商品的平均质量付价,这就使优质品价格被低估而退出市场交易,结果只有劣质品成交,进而导致交易的停止。因此,要从根本上解决“打假”问题,关键是解决买卖双方的信息不对称问题,舍此可能越打越假。



经典案例

JING DIAN AN LI

日常生活中,有很多逆向选择的例子,如买房子置业。当房价出现下跌时,绝大多数人都不会去买房子。这是出于一种投机心理,也是一种观望的姿态,就是在搞不清楚房价趋势的时候,或者说不清楚房价会不会继续下跌时,采取先观望后决定的方式。同时也是因为购房者对房屋相关信息掌握不够,不能够预测房价走势。而当房价上涨时,却会有很多人跟风买进,因为按照一般人的理解,房屋作为不动产,房价上涨趋势在短期内应该不太可能突然停止并转为下降。所以,现在买房有句行话叫“买涨不买跌”,其实就是“逆向选择”。

道德风险:买了保险就安全了?



词条解析

道德风险是20世纪80年代西方经济学家提出的一个经济哲学范畴的概念,即“从事经济活动的人在最大限度地增进自身效用的同时做出不利于他人的行动”。或者说,当签约一方不完全承担风险后果时所采取的自身效用最大化的自私行为。道德风险亦称道德危机,道德风险并不等同于道德败坏。

道德风险具有潜在性、长期性、破坏性和艰巨性。



经典案例

JING DIAN AN LI

在经济活动中,道德风险问题相当普遍。荣获2001年度诺贝尔经济学奖的斯

蒂格里茨在研究保险市场时,发现了一个经典的例子:美国一所大学学生自行车被盗比率约为10%,几个有经营头脑的学生发起了一个对自行车的保险,保费为保险标的的15%。按常理,这几个有经营头脑的学生应获得5%左右的利润。但该保险运作一段时间后,这几个学生发现自行车被盗比率迅速提高到15%以上。何以如此?这是因为自行车投保后学生们对自行车安全防范措施明显减少。

在这个例子中,投保的学生由于不完全承担自行车被盗的风险后果,因而采取了对自行车安全防范的不作为行为。而这种不作为的行为,就是道德风险。可以说,只要市场经济存在,道德风险就不可避免。

另外,现实中,我们偶尔会在新闻中看到某人为了骗保而放火烧了自家的房子。为什么会有投保的房主点火烧掉自家房屋?因为他家房屋的保值超过了市值,这样做有利可图——按经济学家的解释,这是个典型的道德风险案例,是由于扭曲的奖励制度所造成的。其实,现实生活中,这样的案例还有很多,这些案例都是出于一己私利而做出对他人、社会不利的行为。

互补品与独立品:物品间的并存与独立



互补品是指两种商品之间存在着某种消费依存关系,两种商品必须互相配合,才能共同满足消费者的同一种需要,如照相机和胶卷。胶卷的需求量与照相机的价格有着密切关系。一般而言,照相机价格上升,胶卷的需求量下降,两者呈现反方向变化。所以,如果X和Y是互补品,X的需求量就与Y的价格呈反向变化。

独立品是指需求相互独立的物品。更精确地说,在其他条件相同时,如果物品A的价格变化对物品B的需求没有影响,则称A、B是独立品。尽管A和B从功能上讲是独立的,但是产品A的销售增长可能引起产品B的销售增长,而产品B的销售变化绝不会作用于产品A的销售状况。换句话说,A和B的影响关系是单向的,B则不会影响A,那么A相对于B而言仍是独立品。要注意的是,这里的A和B产品之间并不存在任何因果关系。

在不成熟的市场中,对产品信息了解不多的消费者占绝大多数时,企业容易通过广告宣传等方式强化消费者对互补产品联系的主观感知,从而确立互补产品之间的战略重要性。而在成熟市场中,有充分信息的消费者占多数,互补产品之间的联系较难建立。



经典案例

JING DIAN AN LI

20 世纪 60 年代初,柯达公司欲开辟胶卷市场,它并不急于动手,因为它深知要使新开发的胶卷能在市场上获取利润并非易事。于是它采用发展互补品的办法,在 1963 年开发大众化相机,并宣布其他厂家可以仿制,一时出现了自动相机热。相机的暴增,给胶卷带来了广阔的市场,胶卷成为独立品,柯达公司趁机迅速推出胶卷,一时畅销遍及全球,柯达实现了创造胶卷市场的目标。

消费券：一举两得振兴经济



词条解析

消费券是一种专用券,一般由政府发放,用来在经济低迷时,增加居民的购买力和消费欲望,从而达到刺激消费、振兴经济的目的。消费券有时还限定所能购买的商品种类和地点,具有可不兑现、一次性使用、不找零的特点。



经典案例

JING DIAN AN LI

某年春节,杭州市政府不但向低保户派发消费券,对全体退休人员也每人派发 200 元的消费券,对中小學生则是每人 100 元。由于这些消费券在当年 4 月就到期作废,因此这一措施极大地调动了广大市民节前消费的愿望。加上不少商家对使用消费券的居民还有额外 5% 的优惠,更是让居民们乐开了花。在杭州最大的一家世纪华联以及杭州规模最大的解放路百货商店内,几乎所有的收银台前都排上了 20 多米的长队,尤其是超市,人山人海,消费者几乎都无法走到商品柜台前去取货。

不少出租车司机对当年的收入以及政府的红包都很满意,一名出租车司机告诉记者,他退休的妈妈领了 200 元消费券,正上初中的女儿领了 100 元消费券,实际上可买 315 元的东西,关键是基本上没限制,什么都可以买,所以心情格外好。他准备年三十下午就开始休息了,好好陪家人吃个年夜饭。

对于杭州市民来说,平白无故多了些消费券,可以拿去买东西,自然高兴;而对于企业来说,可以消化库存,增加营业收入,加快资金流转,自然也是高兴。同时,由于产品需求的增加,企业自然会增加产量,提高开工率,这又促进了当地的就业,杭州市政府一举两得的做法非常成功。

价值悖论：钻石为什么比水贵？



价值悖论是指这样一种悖论：许多生活必需品（如水）的“市场”价值很低，而许多奢侈品（如钻石）“使用”价值很小，但市场价格很高。这一悖论由以下事实解释：价格不反映一件商品的总效用，而反映它的边际效用。

对于我们的生命而言，水是不可或缺的，钻石却并非必不可少。那么，为什么水如此便宜而钻石却如此昂贵？难道水的价值还比不上钻石吗？这是个不是悖论的悖论。水的总价值当然很高，毕竟没有水我们就无法生存。但关键的一点是，决定水的价格的不是它的总价值，而是它的边际价值，也就是最后一杯水能够带给我们的效用。为什么？因为人们可以自由决定买不买这最后一杯水。如果水的价格高于它的边际价值，那么，最后一杯水就卖不掉。因此，水的价格必然下降，直到它恰好等于最后一杯水的价值时为止。在人们居住的大多数地方，水是容易得到的，最后一滴水带给人的效用微不足道，所以它几乎一文不值。

对此，亚当·斯密在《国富论》中指出，没什么东西比水更有用；能用它交换的货物却非常有限；很少的东西就可以换到水。相反，钻石没有什么用处，但可以用它换来大量的货品。

钻石与水的悖论，即中国俗谚中的“物以稀为贵”。



经典案例

JING DIAN AN LI

作为中国的国酒，茅台酒每年的产量并不高，也就10000吨左右。但是这样却能够在保证质量的基础上扩大营收，扩大企业规模。有人要问，那为什么不继续扩大规模。实际上，把产量限制在某个范围之内，正是茅台企业经营策略的高明之处。

现在的茅台酒因为供不应求，所以价格比较高，一般老百姓消费不起。一旦茅台酒扩大产量，那么首先面临的一个问题就是质量问题，如何在扩大规模的基础上还能保障质量，其次是价格问题。规模不断扩大后，首先由于原材料能耗过大，其工艺耗费过大，导致质量下降；其次按照供求关系原理，供求过大，价格必然下降。所以，茅台集团把酒的产量控制在一定范围内是很明智的。

恩格尔系数：恩格尔系数失灵？



词条解析

恩格尔系数指食品支出总额占个人消费支出总额的比重。19世纪德国统计学家恩格尔根据统计资料，对消费结构的变化得出一个规律：一个家庭收入越少，家庭收入中（或总支出中）用来购买食物的支出所占的比例就越大，随着家庭收入的增加，家庭收入中（或总支出中）用来购买食物的支出比例则会下降。推而广之，一个国家越穷，每个国民的平均收入中（或平均支出中）用于购买食物的支出所占比例就越大，随着国家的富裕，这个比例呈下降趋势。

恩格尔定律主要表述的是食品支出占总消费支出的比例随收入变化而变化的一定趋势。揭示了居民收入和食品支出之间的相关关系，用食品支出占消费总支出的比例来说明经济发展、收入增加对生活消费的影响程度。近几年来，恩格尔系数这一概念悄然走进了我们的生活，并成为使用频率极高的词汇之一。各级政府也比较关注本地区的恩格尔系数，借此来衡量本地居民生活状况。分析恩格尔系数，对于研究经济社会运行情况有着重要意义，但是，对我国居民恩格尔系数要“慎待”，其参考值值得商榷。如果过于看重这一指标，往往会一叶障目、误导决策。



经典案例

JING DIAN AN LI

2009年8月，北京市食品协会发布的“上半年北京食品工业情况报告”显示，北京食品消费占到上半年消费总额的25.34%，为634.3亿元。也就是说，北京人每100元的花费中，有25元用在了吃上。

根据联合国粮农组织提出的标准，恩格尔系数在59%以上为贫困，50%~59%为温饱，40%~50%为小康，30%~40%为富裕，低于30%为最富裕。而北京无疑从数值上已然率先跨入“最富裕”水平。但北京真的最富裕了吗？北京社会心理研究所2005年公布的一项“北京人消费调查结果”显示，在北京市民的消费支出结构中，排在食品支出之后的消费为教育、住房和医疗保健，这三方面约占总支出的46.3%。而家庭设备及服务、娱乐方面的支出仅为6.9%和5.9%。由此看来，北京市的“恩格尔系数”产生的前提为，总支出的消费中只有极少的部分用于“提升生活质量”。可见，恩格尔系数在中国这样特殊的环境下也会失灵。

购买力：去年的 10 万 $\neq$ 今年的 10 万

词条解析

购买力指人们支付货币购买商品或劳务的能力，或者说在一定时期内用于购买商品的货币总额。它反映该时期全社会市场容量的大小。一切不通过货币结算的实物收支和不是用来购买商品和劳务的货币支出，如归还借款、缴纳税金、党费、工会会费等，均不属于社会商品购买力范围。购买力是通过社会总产品和国民收入的分配和再分配形成的，社会购买力来源于各种经济成分的职工工资收入、其他职业的劳动者的劳动收入、居民从财政方面得到的收入（如补贴、救济、奖励等）、银行和信用单位的农业贷款、预购定金净增加额、居民其他收入、社会集团购买消费品的货币。

另一种含义指单位货币能买到商品或劳务的数量，即货币购买力。它取决于货币本身的价值、商品的价值或劳务费用的高低。购买力的大小，取决于社会生产的发展和国民收入的分配。社会购买力随着社会生产的增长而不断提高，而国民收入中积累与消费比例关系的变化也对购买力产生直接的影响。中国社会购买力主要由三部分组成：居民购买消费品的货币支出、社会集团购买力、农民购买农业生产资料的货币支出。

经典案例

假设你手中有 10 万块钱，而 2009 年北京市平均房价 1.5 万元/平方米，那么 10 万块钱可以买到六七平方米的房子。而 2010 年北京市平均房价攀升至 2.5 万/平方米，那么 10 万块钱现在只能买到 4 平方米的房子。从购买力上来看，显然是人民币的购买力下降了，而且下降很大。而这又跟 CPI 指数有关系，说明我国存在着严重的通货膨胀。正是由于通货膨胀，导致物价上涨，从而使得等额货币的购买力下降。

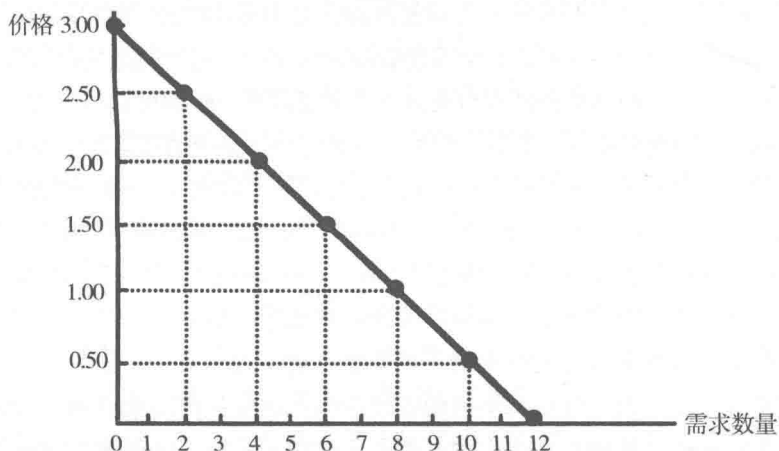
需求曲线：价格影响用水量

词条解析

需求曲线是显示价格与需求量关系的曲线，是指在其他条件相同时，在每一价格水平上买主愿意购买并且能够购买的商品量的表或曲线。其中，需求量是不能被观测的。需求曲线可以以任何形状出现，但符合需求定理的需求曲线只可以是向右

下倾斜的。

需求曲线通常以价格为纵轴（y 轴），以需求量为横轴（x 轴），在一条向右下倾斜、且为直线的需求曲线中，在中央点的需求的价格弹性等于一，而以上部分的需求价格弹性大于一，而以下部分的需求价格弹性则小于一。需求曲线的斜率反映需求量价格变化的敏感程度。斜率绝对值越大，曲线越平缓，敏感性越高。



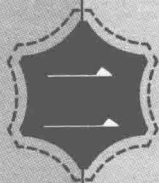
经典案例

JING DIAN AN LI

以某小镇的用水量为例，当水价变动时，人们的计划用水量也随之变动。如果水价是每加仑 7 美分，每天会用掉 2300 万加仑。当水价下降时，原因姑且不论，人们就计划用更多的水。当每加仑 2 美分的时候，人们每天计划用 8000 万加仑；如果水价降到每加仑半美分，人们每天就要消费 32000 万加仑（消费一词并不意味着他们每天要喝掉那么多水！只不过是说他们要获取并使用这么多水，用于各种各样的用途）。

而当人们面临高昂的价格时，作为节约者，他们会把水保存起来。他们会找出水的替代品。当水变得越来越贵时，他们会努力“减少浪费”。他们会决定，再也不值得把水用作某种用途了。他们会找出更有经济效率的方式来实现他们的目标。那些原先用水冲马路上的草渣的人，现在可能会用扫帚扫。他们可能也会装上高压水枪。为了可以少浇几次草地，从长远考虑，他们可能会种几棵树给草地遮阴。游泳池可能会被后院的蹦床代替。在这些情况下，我们可以说，扫帚、水枪、树（广义地说，甚至蹦床）都被用作水的替代品。

总之，需求曲线告诉我们，人们的需求是可以变化的。只要价格变化，基本上需求量就会发生变化。



财务经济学

CAIWU JINGJIXUE

稍有经济头脑的人，心里面都有自己的“小算盘”，一天到晚，噼里啪啦地算着自己的各种账目。今天收入多少，支出多少，节余多少？存款到了多少？利息涨了多少？可是有些账，却总也算不明白。有些人不明白，自己的账算得那么精，为什么到最后却还是吃了亏。这些恐怕都要归因于欠缺经济学常识。那么，趁此机会，大家一起来学习学习吧！

可支配收入：比一比谁更有钱？



词条解析

可支配收入，全称“国民可支配收入”或“居民可支配收入”。我们知道，“国内生产总值”（GDP）是反映一个国家最终生产成果的总量指标，而“国民可支配收入”（NDI）是衡量一个国家最终所得收入的总量指标；GDP 代表的是生产总量，NDI 代表的是收入总量。因为，一国的 GDP 要经过收入的初次分配和再分配最终才能形成一国的 NDI，生产总量并不等于收入总量，通常情况下发达国家的 NDI 往往大于 GDP，而发展中国家 NDI 往往小于 GDP，这反映了生产和收入之间的分配关系。因此，它是观察和分析国家之间、地区之间，以及部门和人群之间收入如何分配的最重要的经济指标。

国民可支配收入的测算可以从宏观和微观两个角度定义。

一、从宏观核算角度，国民可支配收入 = 国内生产总值 + 生产要素净收入 + 经常性转移净收入。其中，生产要素收入 = 劳动者报酬收入 + 各项财产性收入；经常性转移收入 = 补贴收入 + 赠予收入 + 无偿转移。

二、从微观统计角度，国民可支配收入 = 城镇居民可支配收入 + 农村居民纯收入。



经典案例

JING DIAN AN LI

假如金某和杨某两人的年收入分别是 7 万和 6 万人民币。是不是可以说金某就比杨某有钱呢？那可不一定。如果金某年收入 7 万，但是金某在扣除税费后，又买了一些保险，再加上一些计算外花费，一年到手的可支配收入是 4 万块钱。而杨某年收入 6 万，扣除税费保险等之后，还剩 4.5 万块钱可供自己自由支配，那么从可支配收入的对比上来看，杨某就比金某有钱。判断一个人有钱与否，不是只看他挣多少，而是要看他能支配多少钱。

（未来收入）折现：巧用未来收入创造财富



词条解析

折现是将未来收入折算成等价的现值，折现的过程就是将时点处的资金的时值

折算为现值的过程。该过程将一个未来值以一个折现率加以缩减,折现率应恰当地体现利率。例如,如果某人许诺两年后给你 121 美元。当时,正常的利率或贴现率是年率 10%。据此,我们可以计算这 121 美元的现值,即 $121 / (1 + 10\%)^2 = 100$ 美元。其中,折现系数为 $1 / (1 + 10\%)^2$,折现率采用了 10%。

折现是银行的放款业务之一,又称贴现。票据持有者为了取得现金,以未到期的票据(包括期票和汇票)向银行融通资金,申请贴现。银行按一定的比例,扣取自贴现日至到期日的利息,然后将票面余额以现金的形式支付给持票人。期票到期时,银行持票据向最初发票的债务人兑取现金,这就是贴现。贴现值是票面金额扣除利息后的余额,即资金在某一时点的时值折算到零点时的值。



经典案例

JING DIAN AN LI

2005 年春天,赵女士看中了一套单门独院的房屋,而她当时所有的储蓄只有 15 万多元,很显然只靠储蓄是买不到房的。而聪明的赵女士苦口婆心地说服了丈夫,用他们结婚时的房子抵押贷了 10 万元,买下了那套单门独院的房子。十年后的夏天贷款还完,而这套房屋的市场价已升至 50 多万元。这样算来,原来的积蓄 15 万元加上十年来的储蓄,赵女士大概可能拥有 25 万元,如果要等攒够钱再来购买房子,只怕到现在她也买不起这套住房。赵女士就是从金融市场,将自己的未来收入折现后,投入购买这套住房,并从中盈利,找回了 25 万多元的差价。这笔收入,几乎是赵女士这二十多年来工资收入的总和。

这个故事给了我们这样一个启示:工薪阶层,要积累财富,就要把手中的现金、房屋、未来收入折现进行不间断地投资,才能把收益最大化。

现金流量:家庭储备金该留多少?



词条解析

现金流量是现代理财学中的一个重要概念,是指企业在一定会计期间按照现金收付实现制,通过一定的经济活动(包括经营活动、投资活动、筹资活动和非经常性项目)而产生的现金流入、现金流出及其总量情况的总称。即企业一定时期的现金和现金等价物的流入和流出的数量。

现金流量管理是现代企业理财活动的一项重要职能,建立完善的现金流量管理体系,是确保企业的生存与发展、提高企业市场竞争力的重要保障。

对企业经营者来说,管理好现金流、保证“财务生命”健康,是一件至关重要

的事情。如果一家企业未控制好现金流的话,轻则付出很大代价,重则遭受毁灭性的打击。小而化之,对普通市民来说,管好小家庭的现金流也是一门艺术,尤其现在为买房、买车而向银行贷款的家庭比以前多了,只有管好现金流,这些家庭才能从容不迫地应对每月的本息偿付,让家中资金“为有源头活水来”,小日子才能过得滋润,避免陷入家庭财务危机。



经典案例

JING DIAN AN LI

一般而言,每个家庭存放在家中的资金,以够支付3个月的生活必需费用为宜,其中包括衣、食、住、行、通信、学费、医疗等费用。背负了银行债务的家庭,还要再准备3个月还款额的资金。

对普通的城市市民家庭来说,前面的那些生活费每月开支约2000元,3个月即储备6000元;而后一项银行还贷的开支,很多家庭从每月数百元到数千元不等。总体加起来,一个城市市民家庭的储备金从数千元到两三万元不等。

需求的收入弹性:从需求可以看出什么?



词条解析

在经济学中,它是指衡量在一定时期内一种物品的需求量变动对消费者收入量变动的反应程度,即消费者收入变动1%时需求量变动的百分比。

在影响需求的其他因素(价格、个人爱好等)不变的情况下,我们定义需求收入弹性的公式为:收入弹性=需求量变化百分比÷收入变化百分比。例如,当消费者收入增加1%时对某种商品的需求量增加8%,就说商品的需求收入弹性为8。当消费者收入增加1%时,对某种商品的需求量不仅没有增加,反而减少了0.2%,就说商品的需求收入弹性为-0.2。当消费者收入无论增加了还是减少了,对某种的需求量既没有增加,也没有减少,就说明消费者对此种商品的需求收入弹性为0。总之,由消费者收入变化所引起的对某种商品的需求数量变化的问题,就是需求收入弹性问题。需求收入弹性一般取正值,但对某产品需求收入弹性也可能取负值。



经典案例

JING DIAN AN LI

从各种产品的需求收入弹性大小可以看出一个国家和地区的经济状况。例如面粉,在某个国家或地区的需求收入弹性是负值,而家用小汽车需求收入弹性是较大

的正值,说明这个国家和地区的经济比较繁荣,人民生活水平较高、较富裕。但在另一个国家和地区,面粉的需求收入弹性为较大的正值,而家用小汽车的需求收入弹性较小,说明这个国家和地区的经济不发达,甚至很落后,人民生活水平很低,也可能十分贫穷。

需求的收入弹性也可以反映某一产业产品的市场前景。在正常情况下,如果某种产品的需求收入弹性不断下降,其数值趋向于零,这就预示着此种商品有出现市场饱和的可能;如果其需求收入弹性为零,预示着该商品的市场已经处于饱和了。

负储蓄:不可忽视负储蓄风险



词条解析

负储蓄,是指某时期消费支出超过该时期可支配收入的部分。通常表现为过高消费,为了追求某些消费而不惜透支自己的收入或储蓄,最后表现成结余为负这样一种储蓄状况。实际生活中,负储蓄一般表现为一种短期内的消费高于收入的现象,而在长期生活中,一般来说不是那么常见,特别在是高储蓄率的亚洲国家。



经典案例

JING DIAN AN LI

小华刚刚大学毕业,在一家民营企业上班,月收入3500元。这样的收入,在北京算一般的了,扣除保险、税、公积金,然后再支付房租500元、生活费500元、交通费50元、衣物等其他日常消费200元,每个月大概能攒下1500元。然而,收入虽然不怎么高,小华的消费意识却比较超前。刚上班第一个月,他就办了信用卡,随后刷卡购买了一台价值7000元的笔记本电脑,理由是工作、娱乐、学习需要,这样还可以省下去网吧上网的费用。由于一下子无法偿清7000元,小华选择分期付款,每个月还500元,分14期还完。

又过了两个月,公司组织出去旅游,看其他同事都有相机,没有相机的小华很是羡慕,于是决定咬咬牙再买台相机。本来决定买一个普通的数码相机就可以了,可是在挑选相机的时候,小华却忽然觉得要买就买好一点的相机,于是他就刷卡买了一台价值5000元的数码单反相机,当然还是分期付款,一共18期,每期280元。小华算了算账,每月就算还了信用卡账单,也还是大概可以存下 $1500 - 500 - 280 = 720$ 元钱,而且年终可能还会有奖金等等。

然而,半年之后,公司的效益开始恶化。小华被公司以不能胜任现在工作为由辞退,且只领到了一个月的补偿。没了工作的小华经济上开始捉襟见肘,每个月的

房租、生活费、信用卡账单，像几座大山压得他喘不过气来。工作迟迟找不到，小华身上的钱快花光了，信用卡账单不但没有还上，还透支了一笔现金。这样又撑了一个月，小华实在坚持不下去了，而银行开始三天两头地催他还款，甚至到最后居然给他发来了律师函。身无分文、欠了银行一两万块钱的小华最后走投无路，在一个夜晚，找到一个偏僻的地方对过往的妇女实施抢劫。一共抢劫3次，抢得现金2000元，手机3部。不久，有人报警，小华被迅速抓获。经过法院庭审，小华被判刑7年。

这个故事告诉我们：负储蓄是有风险的，我们可能偶尔有负储蓄，但是长期来看，负储蓄可能会给我们的生活造成很坏的影响，所以在对待负储蓄上要谨慎小心。

利息收入：怎样存款利息最多？



利息收入是指企业将资金提供给他人使用或他人占用本企业资金所取得的利息收入，包括存款利息、贷款利息、债券利息、欠款利息等收入。



经典案例

JING DIAN AN LI

现在很多企业和机关以及事业单位都把工资打入工资卡，变成活期储蓄。对每月的节余，不少人都听之任之，其实这是不太明智的做法。因为在所有存款种类中，活期存款是利息最低的，目前仅0.35%，扣除20%的利息税，仅0.38%。1万元存满一年，利息才38元，而如果存定期，根据一年期存款2.75%的利率核算，则获息225元。其实很多人的存款都是长时间不动用的，因此，存款尽量选定期。

即使定期存款也有很大差别，整存整取定期储蓄的利息就比零存整取、存本取息高。而在选择存款品种上也有讲究，期限越长的品种利息越高，因为期限越长，年利率越高。可以做一下比较，同样5万元，打算存十年。目前，最长的定期存款为五年期（年息4.75%），如果存两个五年定期，则十年后本息合计为72275元（已扣除20%利息税），而其余各种存法的利息就都没有这么多；如存3个三年、1个一年，本息为65500元，利息少6775元；如果是存1个五年、1个三年、2个一年，本息则为68100元，利息也要少4.75元。

另外，长期存款计划并不是一成不变的。因为目前是低利率时期，银行利率水平处于谷底，如果存期太长，一旦银行升息，以前的存单并不跟着调整利息，则得不偿失。比较好的做法是选择三年期的存款，利息既不低，为4%，又可以机动处理。当然，如果碰上高利率时期，则存款期限越长越好。

补贴收入：生活中都有哪些补贴？



补贴收入是指企业从政府或某些国际组织得到的补贴，一般是企业履行了一定的义务后，得到的定额补贴。我国企业的补贴收入，主要是按规定应收取的政策性亏损补贴和其他补贴，一般将其作为企业的非正常利润处理。

接受政府补贴的企业，应设置“应收补贴款”账户以及“补贴收入”账户。企业按规定计算出应收的政策性亏损补贴以及其他补贴时，借记“应收补贴款”账户，贷记“补贴收入”账户；收到补贴款时，借记“银行存款”账户，贷记“应收补贴款”账户。到期末时，将“补贴收入”账户的余额结转至“本年利润”账户中去。



经典案例

JING DIAN AN LI

日常生活中，我们经常可以见到各种各样、名目不少的各类补贴。例如，北京肉蛋价涨幅过大，政府掏钱补贴低收入家庭；齐齐哈尔发放取暖补贴；各地补贴低收入家庭；澳门3.5亿补贴低收入家庭；低收入家庭房屋补贴；农村耕地补贴；经济适用房、廉租房建设其实也是一种物质上的补贴。

其实，不光中国国内有各类补贴，就连国外一些发达国家也存在类似各类补贴。比如，受飓风侵袭后，美国补贴低收入家庭购买食物的粮食券，使用人数刷新了纪录；意大利政府为低收入家庭提供24亿欧元的补贴；澳大利亚政府为每名中低收入家庭的成员发放950元的补贴，共计127亿元的资金；日本政府2010年2月12日在内阁会议上通过了《儿童抚养补贴法》修正案，拟从8月起向低收入单亲家庭发放儿童抚养补贴。另外，还有针对企业的进出口补贴，等等。

补贴本质上是一种缓和社会矛盾的做法，但是它却能够给低收入家庭或企业带来实惠，是很值得欢迎的。

个人储蓄率：赚得越多，花得越少？



个人储蓄率是指个人可支配收入总额中储蓄所占的百分比。导致储蓄率持续居

高的原因主要有三个：其一，人口负担轻，因此经济剩余比例大；其二，普通劳动者家庭收入增长缓慢，内需不足，导致居民具有高储蓄倾向；其三，社会保障不充分和预期不稳定，诱导居民通过储蓄来实现自我保险。

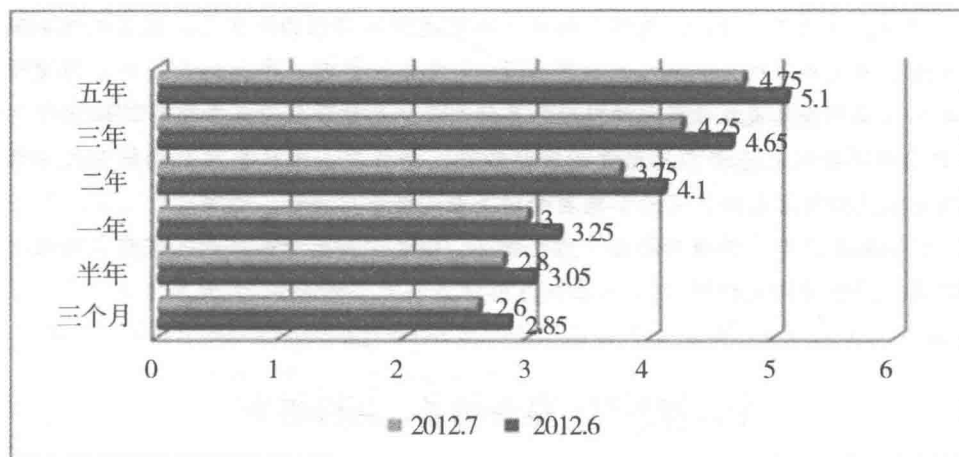


经典案例

JING DIAN AN LI

随着我国经济的不断发展，老百姓的腰包越来越鼓，但是为什么有的人钱挣得越来越多，花钱的冲动却大打折扣了呢？刘小姐（深圳开发区一家外企公司的人力资源部经理）：在同事和朋友眼里，结婚后的她一下子变得“小气”起来——下班后不再嚷嚷着去逛街购物了，单位同事组织的周末自驾游也很少参加了，出门也学会挤公交车了。其实，几年前刘小姐也是“月光一族”。但结婚后便逐渐明白了父母努力攒钱而不花钱的原因——以后用钱的地方太多了，养孩子、养父母、养自己，到处都要花钱。总觉得现在的被动消费太多了，得时刻留点钱备用。家里父母生病需要治疗，是被动消费；房屋被拆迁，要买新房，也是被动消费；如果将来孩子有出息，要出国留学什么的，做父母的虽然高兴，但那也是被动消费。再怎么计划，都赶不上变化。因此，存折里有钱，心里就不慌。

导致居民只存钱不花钱的最主要原因是社会保障体系的改革不到位。居民对未来风险和收入预期的不确定性使他们对现期消费产生后顾之忧，很多人宁愿存钱不愿花钱。一方面是住房、医疗、养老等社会福利体制改革不断深入，许多由国家和社会承担的支出转由个人承担；另一方面是社会保障体系不完善。这些问题都导致居民在考虑收入支配的时候，不得不有很强的防患意识。



不同年份年限我国存款指导利率

(资产的) 现值: 不值得买的保险



词条解析

现值也称在用价值,是指对未来现金流量以恰当的折现率进行折现后的价值。它是指资产按照预计从其持续使用和最终处置中所产生的未来净现金流入量折现的金额,负债按照预计期限内需要偿还的未来净现金流出量折现的金额。

现值是现在和将来(或过去)的一笔支付或支付流在今天的价值。在现值计量下,资产按照预计从其持续使用和最终处置中所产生的未来净现金流入量的折现金额计量。负债按照预计期限内需要偿还的未来净现金流出的折现金额计量。



经典案例

JING DIAN AN LI

美国人鲁鲁在买彩票时中了大奖,她可以在今后的30年中每年获得200万美元,总金额为6000万美元。当她仅以2100万美元的价格卖掉这张彩票,并将钱存入银行,每年得到10%的利息收入时,很多人都感到很迷惑,也很惊讶。鲁鲁的这种行为是不是很愚蠢呢?那么,我们现在来计算一下在利率为10%的情况下,在30年中每年获得200万美元的现值是多少?经计算,现值为1885万美元,而她现在得到的是2100万美元。因此,鲁鲁的行为不是愚蠢的,而是明智的。我们也可以从另外一个方面理解,以2100万美元的价格卖掉彩票是一个理智的选择。鲁鲁把钱存入银行,可以永久性地每年从银行获得210万美元的利息收入,而不是仅仅在30年中每年获得200万美元。

如果你准备现在为刚刚出生的孩子买一份人寿保险,需要缴纳保险金1万元,保险公司承诺在60年后,也就是在孩子60岁的时候,一次性返还给你的孩子10万元。在银行存款年利率为5%的情况下,这种保险值得买吗?经计算,这种保险是不值得买的。因为现在的1万元,如果存在银行的话,60年后的终值是18.679万元,而60年后的10万元现值是5353.6元。如果计算收益率的话,这种保险的年收益率还不到4%。

所以,我们在投资或日常理财的时候,需要关注现值问题。

薪酬设计: 多劳一定多得吗?



词条解析

薪酬设计就是针对员工工资等一系列薪酬所进行的分配体系或结构的设计。它

的目的在于实现多劳多得、少劳少得，最终激励所有员工努力工作。

现代企业理想的薪酬制度应达到三个目的：第一，提供具有市场竞争力的薪酬，以吸引有才能的人；第二，确定组织内部的公平，合理确定企业内部各岗位的相对价值；第三，薪酬必须与工作绩效挂钩，激励员工的工作动机，奖励优秀的工作业绩，利用金钱奖赏达到激励员工的目的。企业的薪酬水平是否合理，直接影响企业在人才市场上的竞争力。只有对外部环境具有竞争力的薪酬，企业才能吸引发展所需的各类优秀人才。

薪酬是人力资源管理的一个非常重要的工具，使用得当，会激发员工高涨的工作热情，而且又能达到企业人力成本比较合理的目的，有利于企业取得良好的经济效益。因此，富有竞争力的薪酬体系可以概括为“对外的竞争性，对内的公平性”。



经典案例

JING DIAN AN LI

某高科技公司的研发工作是以团队形式运作的，根据市场反馈的情况和机会点，临时组成项目开发小组。这里面的人员往往是一身多职，王君是某职能线的员工，但在最近一年来，基本都是在各项目小组中工作，最多时，他同时在四个项目中担任不同的角色。在访谈过程中，王君一直觉得自己太辛苦了，可报酬方面却不尽如人意，自己承担了这么多项目中的角色，可工资待遇一点都没有反映出来。而人力资源部门的意思是，现在缺乏对这类人员明确的衡量标准，在薪酬设计时，只能按原来的职位评估结果进行。最后，通过多次讨论，公司管理层决定以奖金的形式对王君等优秀员工的能力和贡献予以表彰。

企业设计薪酬时必须遵循一定的原则，这些原则包括战略导向、经济性、体现员工价值、激励作用、相对公平、外部竞争性等。

实际工资：你的实际工资是多少？



词条解析

实际工资是指以员工所得的货币工资实际上能换得的生活资料和服务的数量作标准来衡量的工资，与“名义工资”相对称。在货币工资不变的条件下，其水平取决于物价因素，如果物价上涨则实际工资水平下降。实际工资可以衡量员工的实际收入水平和生活状况，是反映员工实际生活水平的一个重要标志。

在生活资料价格和劳务收费不变的情况下，名义工资的增长就表现为实际工资的提高；如果生活资料价格和劳务收费提高，以及赋税等加重，那么，名义工资不

变或略有提高时,实际工资就会呈现下降趋势。实际工资是货币工资水平与生活费用的比例,它与货币工资水平成正比,而与生活费用的上涨呈反方向变动。

经典案例

JING DIAN AN LI

王宁在一个企业里做普通职员,每个月的工资含税大概有4000元。以此为基准,在物价正常不上涨且工资保持不变的情况下,王宁的实际工资可以视为4000元左右。如果基本生活用品的物价普遍上涨10%而名义工资不变的话,那么王宁的工资的购买力就下降了10%,即等于说他的实际工资下降了大概10%;如果生活用品价格下跌10%而名义工资不变的话,那么王宁的工资的购买力就上升了10%,即等于说他的实际工资上升了大概10%。同时,如果王宁的名义工资上涨的话,那么实际工资也随之上涨;而名义工资下降的话,实际工资当然也会随之下降。可见,王宁的实际工资与他的名义工资成正比,而与生活用品价格成反比关系。

补偿性(工资)差异:为什么大企业的员工愿意去非洲?

词条解析

补偿性工资差异是指由于某些工作可能具有一些令人讨厌的特征,雇主通常需向工人支付一个工资补偿。补偿性工资差异属于均衡工资差异,因为它不会引起工人向高工资工作的转移,因此工资率不会趋于均等。补偿性工资差异用于抵消或补偿工作的非货币性差异的工资水平的差别。例如,同样的工作,在非洲环境恶劣,因而其工资要比在发达地区支付的高得多。

在员工的特征不变的前提下,从事较差工作的员工得到的工资高于那些在较舒适的条件下工作的员工。高出的部分工资是吸引人们接受不愉快工作条件所必需的差别补偿,即补偿性工资。补偿性工资理论能够成立的三个假设前提是:一、员工追求效用(而不是收入)最大化;二、员工了解对他们十分重要的工作特征信息;三、员工可以有一系列可供选择的工作机会,即员工的流动性。

经典案例

JING DIAN AN LI

近些年,随着华为、中兴等国内企业在海外的扩张,中国员工也越来越多地走出国门。然而,与其他很多企业不同,华为、中兴因为扩张市场主要在发展中国家,所以华为、中兴员工外派的话基本上都是去非洲等落后地区。非洲这些地方,饮食不好、卫生条件又差,容易生病不说,环境还恶劣,治安也不好,另外有一些

地方国内形势也动荡不安。华为、中兴的员工就在这样艰苦的条件下在海外奋斗着。除了奋斗这个目标支撑着他们的员工在海外努力工作外,恐怕还有待遇的原因在里面吧!据了解,华为、中兴员工派往海外都是有补贴的,尤其是派往第三世界国家,补贴更多,平均每年每人能够收获二三十万人民币。这在国内看来,是很高的收入了。华为、中兴的员工去非洲工作三四年,回来就成百万富翁了。难怪即使条件那么艰苦的非洲,也有不少年轻人甘冒艰苦、寂寞而远赴非洲寻找自己的梦想。

像华为、中兴给海外员工的补贴就是一种补偿性工资差异现象,正是由于非洲环境恶劣,所以才要实行补偿性工资。

财产性收入:你每年有多少财产性收入?



财产性收入就是指通过资本、技术和管理等要素于社会生产和生活活动中所产生的收入。即家庭拥有的动产(如银行存款、有价证券)和不动产(如房屋、车辆、收藏品等)所获得的收入,包括出让财产使用权所获得的利息、租金、专利收入,财产营运所获得的红利收入、财产增值收益等。

财产性收入占城乡居民总收入的比重,是衡量一个国家市场化和国民富裕程度的重要标志之一,是全面建设小康社会的一个重要条件。发达国家的发展经验表明,当人均GDP突破2000美元,居民积累一定财富后,财产性收入就会逐渐成为居民新的重要收入来源之一,并对消费扩张有重要影响。

经典案例 JING DIAN AN LI

2009年城镇居民人均可支配收入实际增长10.5%。在人均总收入中,工资性收入同比增长10.2%,转移性收入增长15.7%,财产性收入增长12.3%,所占比重变化不大。从农村居民看,工资性收入已成为农民增收的主要来源。家庭经营纯收入比重由2000年的63.3%下降到2009年的51.2%,仍是主要的收入来源;工资性收入比重由31.2%上升到38.9%,是第二收入来源,也是增长最快的部分;转移性收入是第三收入来源,财产性收入比重从2%上升到3.1%。在发达国家中,财产性收入是居民家庭收入的重要组成部分。以美国为例,财产性收入所占比重达到40%,仅次于薪资收入,有90%以上的美国人拥有股票、基金等有价证券。中国居民财产性收入来源虽趋多元化,但主要集中于金融市场和房地产市场,收益风

险性较高。金融财产性收入和出租房屋收入占居民财产性收入来源的80%以上。

总之,随着中国经济的快速发展,中国居民的收入构成中,财产性收入的构成比率正在逐渐增长,而这也是中国经济越来越发达的象征。

有效工资理论:福特公司高工资的奥妙



有效工资理论认为,充分高的工资可以刺激工人努力工作,避免怠工。根据这一理论,较高的工资会带来较高的生产率。这是因为较高的工资会使工人更健康、士气更高,且可以维持较低的人事变动率。

在落后地区,工资影响营养。多给工人点工资,工人才吃得起营养更丰富的食物,而健康的工人生产效率更高。而在发达地区,高工资减少了劳动的流动性。劳动力的平均素质取决于企业向雇员所支付的工资。如果企业降低工资,最好的雇员就会到其他企业工作,而留在企业里的是那些没有其他机会的低素质员工。另外,高工资提高了工人的努力程度。



经典案例

JING DIAN AN LI

1914年,福特汽车公司开始向其工人支付每天5美元的工资。由于当时流行的工资为每天2~3美元,所以福特的工资远远高于均衡水平。求职者在福特汽车工厂外排起了长队,希望获得这样的工作机会。福特的动机是什么呢?亨利·福特后来写道:“我们想支付这些工资,以便公司有一个持久的基础。我们为未来而建设,低工资的企业总是无保障的。为每天8小时支付5美元是我们所做出的最好的减少成本的事之一。”

从传统经济理论的角度看,福特的解释有点怪。他提出的高工资意味着低成本,而不是高成本。也许他是用高工资提高工人的生产率。实际上有证据表明,支付如此高的工资有利于公司。根据当时的一份调查报告:“福特的高工资摆脱了惰性和生活中的阻力。工人绝对听话,而且可以很有把握地说,从1913年的最后一天以来,福特工厂的劳动成本每天都在下降。”旷工减少了75%,这表明工人的努力程度大大提高了。高工资改善了工人的纪律,使他们更忠实地关心制度,并提高了他们的个人效率。

有效工资还可以用我们身边的事例来证明。例如,一般来说,工资高的企业的员工流失率必然低于工资较低的企业。

经济效率：1 个美国人 = 8 个中国人？

词条解析

经济效率是社会经济运行效率的简称，是指在一定的经济成本的基础上所能获得的经济收益。我们在完成一项经济活动时，除了要考虑它的“时间成本”以外，还要考虑其他成本。在西方经济学中，经济效率还可表示一种状态，即帕累托最优状态。在这一状态下，所有的帕累托改进都不存在，即在该状态上，任何改变都不可能使至少一个人的状况变好而又不使其他人的状况变坏。

经济效率是社会经济运行效率的简称，是指在一定的经济成本的基础上所能获得的经济收益。用“时间”来衡量经济效率是错误的，“时间”只是经济成本的一个方面或一部分，而不是经济成本的全部。我们在完成一项经济活动时除了要考虑它的“时间成本”以外，还要考虑其他成本；如果我们在完成一项经济活动时只考虑在短的时间内完成而不考虑所付出的其他的成本和代价，能说有效率吗？

经典案例

JING DIAN AN LI

美国工人每小时工资为 8 美元。中国工人每小时工资却不到 1 美元。就是说同样是劳动价值二者的差别近 8 倍。这又是为什么？是中国人“笨”吗？当然不是。那么，一个人在两个国家出现劳动价值的巨大差别其原因何在呢？其实，原因就是中国经济效率低于美国。美国社会政治、经济体制高度发达，而中国体制建设还比较落后，所以，同样的生产劳动在美国所能产生的成果比在中国要高出好几倍。

在经济学中，经济效率是指资源的有效利用，资源的有效利用程度要以生产者达到的产量使消费者得到的满足程度来衡量。如果生产要素的组合所达到的产量能给消费者带来一定的满足，那么，经济就具有一定的效率。如果生产要素重新组合后的产量能使消费者得到更大程度的满足，这就表明经济是更有效率的。如果生产要素组合所达到的产量能使消费者得到最大程度的满足，任何重新组合将使消费者的满足程度减少，这种表明经济处于最有效状态，这就状态称为“帕累托最优状态”。

债券收益：我国为什么买美国国债？



债券收益来自三个方面：债券的利息收益、资本利得和再投资收益。债券的利息收益，这是债券发行时就决定的，除了保值贴补债券和浮动利率债券外，债券的利息收入是不会改变的。资本利得，即债券买入价与卖出价或买入价与到期偿还额之间的差额，当卖出价或偿还额大于买入价时，为资本收益；当卖出价或偿还额小于买入价时，为资本损失。再投资收益是投资债券所获现金流量再投资的利息收入。

由于资本利得和再投资收益具有不确定性，投资者在做投资决策时计算的到期收益和到期收益率只是预期的收益和收益率，只有当投资期结束时才能计算实际收益和实际到期收益率。作为投资方式，债券的投资收益虽然受到诸多因素的影响，但是债券本质上是一种固定收益工具，其价格不会像股票一样出现太大的波动，因此其收益是相对固定的，投资风险也较小，适合于想获取固定收入的投资者。

作为投资工具，债券的投资特征主要有：（1）安全性高；（2）收益高于银行存款；（3）流动性强。

经典案例 JING DIAN AN LI

经过了30年的快速发展，我国已经积攒了2万多亿美元的外汇储备。这2万多亿美元之中，有很大一部分投资购买了美国国债。我国为什么要储备那么多外汇？是不是资源浪费？

我们知道，外汇储备是一个国家积累并持有的可以随时兑换外国货币的资产，它是一个国家国际清偿能力的重要组成部分，主要用来清偿国际收支逆差和干预外汇市场以维持本国货币的汇率。因此，持有一定量的外汇储备是必要的。通过资本快速积累，可以使我国资本相对稀缺、劳动力相对富裕的程度逐渐降低，随着资源禀赋的变动可以不断从国外引进现成而较先进的技术来达到技术和产业结构的升级。

债务：美国次贷危机是怎么回事？



债务是指由过去交易、事项形成的，由单位或个人承担并预期会导致经济利

益流出单位或个人的现时义务,包括各种借款、应付及预收款项等。有时也指所欠的债,为了清偿所有的债务而工作。也指必须返还的资金。除了借入的资金以外,如果发行的是债券的话,还必须返还本息(本金+利息),这也被称为债务。把不能够返还债务称为债务的不履行。另外,把债务自身资本的上涨称为债务超过。



经典案例

JING DIAN AN LI

众所周知,美国是一个高消费、低储蓄率的国家,国家负债率位居世界前列。美国联邦储蓄局的数据显示,近年来,美国财政负债率一直保持高位运行,并屡创新高。但债务支出并非是导致可支配收入减少的唯一因素。不断上涨的能源价格、食品价格以及持续上升的医疗费用也在不断蚕食扣除债务支出后的可支配收入。这些使得美国的财政负债率(债务总支出与税后收入之间的比率)呈持续增长趋势。这里所说的债务支出包括信用卡债务、汽车贷款、租金或住房贷款。美国人用大量额外的资金来满足自己的消费,支出大大地超出他们的收入,造成债务泡沫越来越大。2007年美国外债增长率高达135%,到了2008年美国的财政越来越支撑不了庞大的外债支出,终于导致了次贷危机的爆发,影响波及全球。一时间全球消费萎缩,到处都传来破产的声音,雷曼兄弟破产、通用汽车申请破产保护等,曾经风光无限的美国企业陷入到低谷。

美国的问题就在于消费远远高于收入水平,美国人的储蓄率长期保持在零位左右。或许这里面有美国式的消费文化及生活文化的原因,但最根本的原因还是金融机构的大肆放贷,促进美国民众用很低的首付买房买车以及其他消费品,而很多美国民众直等到大额账单寄到家门才发现自己已经破产。这其实就是市场监管失职的体现。我们知道适当的债务是无可厚非的,是有益于经济发展的,但如果债务严重超过个人收入水平的话就会导致个人财政抵抗风险能力下降,稍有不慎,就可能导致个人破产,从而影响经济的良性发展。

自愿性失业：大学生为什么自愿失业？



词条解析

自愿性失业是“非自愿性失业”的对称,是由英国资产阶级庸俗经济学家阿瑟·塞西尔·庇古提出的经济概念,是指工人由于不接受现行的工资或比现行工资稍低的工资而出现的失业现象。这种说法的目的在于掩盖资本主义的矛盾,把

失业的责任归于工人自身。另外，萨克里顿这样定义自愿失业：如果自愿失业者宁愿选择不工作也不愿参加他们能获得的可胜任的工作，因为工资或其他工作条件同不工作的选择相比，缺乏吸引力，这样产生的失业现象就叫作自愿失业。而现代西方经济学家则认为，自愿失业是指自愿放弃工作机会而不愿意寻找工作所造成的失业。

造成自愿失业的原因归纳起来主要有以下几种情况：工资福利原因、员工的个性原因、失业救济金过高、人们过于挑剔工作、准备升学、贪图安逸，等等。



经典案例

JING DIAN AN LI

小赵 2016 年大学毕业，大学学的是几年前很热的“工商管理”，满怀“跳龙门”憧憬的他最希望的就是捧上“铁饭碗”。在几十比一的竞争中，他败下阵来，至今还为参考公务员的自不量力和白花了 300 元报名费加专业辅导材料费而耿耿于怀。后来，他降低了目标，去那些效益好的垄断企业自荐，人家不做解释就拒绝了他。慌了神的他赶紧去了几次人山人海的招聘会，结果不是学历还不够，就是不够“三年以上工作经验”，没有“有利于开展工作的社会关系”。去找个学历要求“初中”的保安，嫌他不是退伍武警；找“高中学历”送水工，用“5 分钟扛两桶水跑上 8 楼”的面试把他刷了下来。现在他只好抱着考公务员的“申论”再下功夫，准备开始如上所述的下一轮循环。

其实大学生自愿失业，除了有自身要求过高的原因外，还有社会层次的原因，如大学扩招造成大学生数量庞大、社会就业体制不完善、学校教育跟不上社会需求、社会平均工资过低，等等。

GDP: GDP 位列第二，但人均 GDP 依旧落后



词条解析

GDP，即国内生产总值，指的是一国在一定时期内生产的物品与劳务总量。象征的主要是一国的生产能力，常被公认为衡量国家经济状况的最佳指标。它不但可反映一个国家的经济表现，还可以反映一国的国力与财富。

在经济全球化的大背景下，各国的企业和个人，为了实现其经济目的，往往进行全球化的商品采购和销售，这样一来，拥有强大生产能力的国家必然是最好的商品供应地，而财富的强大也必然使该国成为各国所生产的产品的最好买家。



经典案例

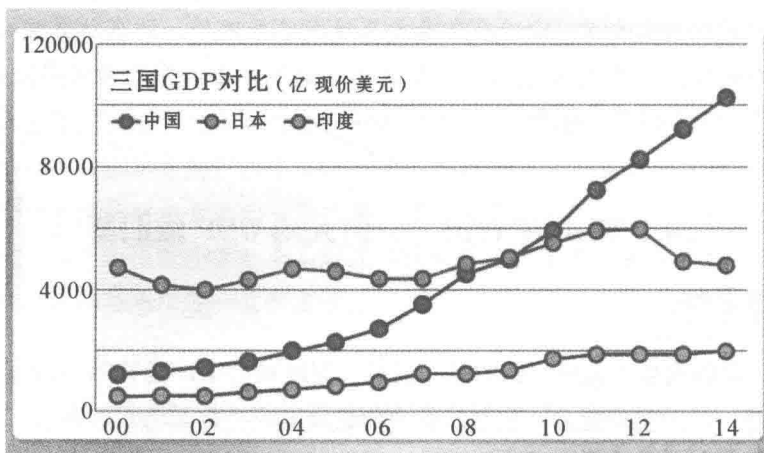
JING DIAN AN LI

备受瞩目的中国2014年经济成绩单终于在2015年1月20日出炉。统计局数据显示,2014年我国国内生产总值为636463亿元,按可比价格计算同比增长7.4%。这是我国GDP总量首次突破10万亿美元,稳居世界第二的位置,是第三名日本GDP的2倍多,是印度的5倍。从这一数据我们也能看出,2014年我国国民经济在新常态下保持平稳运行,呈现出增长平稳、结构优化、质量提升、民生改善的良好态势。

回顾历史统计,1998年中国GDP为84402亿元,按当时美元兑人民币汇率8.29计,中国GDP首次突破1万亿美元大关。从1万亿到10万亿,中国用了16年。而相比之下,美国1970年GDP达到1万亿美元,到了2001年才突破10万亿美元,用了31年。

受日元持续贬值的影响,预计2014年日本GDP仅为4.8万亿美元,不及中国的一半。日本政府预计2014年实际GDP将萎缩0.5%,这是2009年以来的首次萎缩。

虽然我国2014年GDP成绩傲人,但人均GDP仍旧较低。2014年年末,中国大陆总人口为136782万人,所以大致可以计算出去年我国的人均GDP约为7485美元(约合人民币46531元),虽高于2013年的6767美元,但仍然落后于很多国家。我国在世界上排名90名左右,因此仍旧处于发展中国家阶段。



产权：婚前公证为哪般？



产权是经济所有制关系的法律表现形式。它包括财产的所有权、占有权、支配权、使用权、收益权和处分权。以法权形式体现所有制关系的科学合理的产权制度，是用来巩固和规范商品经济中财产关系，约束人的经济行为，维护商品经济秩序，保证商品经济顺利运行的法权工具。中国的产权概念来源于西方，现代西方产权理论，是在对传统西方微观经济学、福利经济学的根本缺陷进行思考和批判的基础上形成的，是由科斯、威廉姆森等人提出的。

产权具有主体存在的实体性、运行的独立性、全能的可分性以及价值形式的流动性等特点。按照拥有权利的经济行为主体的不同，产权可以分为公共产权、国有产权和私人产权三类。



经典案例

JING DIAN AN LI

25岁的湖南女孩小玲和男友小飞是经同学介绍认识的。在两年的恋爱中，感情一直很稳定，决定步入婚姻殿堂。小飞的家庭条件不错，北京人，在三环边上有两套住房，汽车更是不用说。当看着小飞拿着从新加坡买的2克拉钻戒求婚时，小玲简直就是世界上最幸福的女人，决定这一辈子就和眼前这个男人过了。

双方父母都挺满意这桩婚事，于是两个小年轻开始着手准备婚礼。小玲说，每次到男友家，未来公婆都对她们很好。可是，等到他们要结婚了，小飞的父母却提出了一个在小玲看来很“过分”的要求——做婚前财产公证。按照小飞妈妈的意思，家里那两套房子和车，甚至包括小飞求婚用的2克拉钻戒都要做公证。小飞妈妈对小玲说，娶外地媳妇当然要做公证啊，他们做家长的只是未雨绸缪。小玲觉得受到了一种莫大的羞辱，气得夺门而去。

小玲自觉是个懂事的人：“以前他母亲说什么我都没说过不字，她说两套房子要打通成一大套，住在一起什么的，我都是点头答应，装修什么的全听她的，酒席定什么样子的、定在哪里也由她说了算。”可是，面对婚前财产公证的要求，小玲还是接受不了。

事后，准公公不停地给她打电话，希望小玲体谅一下他们做父母的苦衷。没过多久，小玲在湖南的父母也知道了这事儿。“我妈妈一听就哭了，觉得他们家不只是一不信任我，同时还侮辱了她闺女的人格。我爸给我打电话说：‘我们不去讨人这

个嫌了，他家看不起我们，我们也就不去高攀他们啦。’”小玲说，虽然自己家不富裕，但父母视她为掌上明珠，这件事无疑对她的父母是个很大的打击。

就这样过了一个月，每次和男友相见都会闹个不愉快。小玲无奈提出分手，男友却不肯。虽然小玲很爱男友，可她觉得对方的父母严重伤害了她的自尊心，无论如何她也咽不下这口气。最终，小玲亲自把求婚戒指给小飞母亲送了过去，随后搬了家、停了手机，借住到朋友家去了……

随着经济的发展，人们对于个人产权的保护意识越来越强，甚至在结婚之前都要先做一下财产公证。但不知，公证后的婚姻是不是有些变味呢，这样的婚姻会真正幸福甜蜜吗？

遛狗理论：是什么拴住了价格？



词条解析

宠物狗（价格）总是追随于主人（价值）左右，忽而超前忽而落后，但一般不会离主人过远，当两方超过一定距离时，必定有一方将会缩短这个距离，不是狗找到主人，就是主人找到狗。假设狗和主人的距离通常保持在200米以内，狗主人对这一现象会慢慢“习惯”。可是有一天，狗忽然因为不甚清楚的原因（也许它贪玩），突然超前或落后主人2公里开外，而且迟迟没有回到主人身边（也可能走失），那么狗主人对它也就失去了控制力。

遛狗理论主要是用来说明在理想的市场环境中，价格围绕价值上下波动。但是在社会主义初级阶段，市场是追求自由化的，价格波动必然剧烈，其足以使我们的财富（以价格衡量）在天堂和地狱之间震荡。



经典案例

JING DIAN AN LI

例如股市，公司股价可能高于也可能低于其“内在价值”，这一切都是正常的。可是如果和宠物狗走失一样，出现了股价严重偏离其所谓的“内在价值”那会怎么样，像2009年指数的6000点和现在的2100点？在6000点时候的偏离，然后如同人和狗会相互找到，回落到它所谓的合理估值附近一样，即使损失了用于寻找的精力和金钱，大家都高兴。而指数也听话地在人们认为合理的点位附近“玩耍”，好比狗主人一样，大家慢慢也习惯了。2100点呢，如同习惯了狗在附近玩耍的主人突然发现狗跑远了，跑没了，叫不回来了，巨大的损失也就出现了！而出现巨大损失的恰恰是坚定认为价格回归价值的价值投资者。

如何防范或改变这种由于狗（即市场）本身的野性而跑远，脱离主人（即价值）控制的局面呢？那就要给它脖子上系个绳索，适当地放开些，让它自由地活动，当它想挣脱控制，跑向更远处时，就要适时收紧一下，拉回到我们认可的距离范围，也就是股市中的政策干预。

这也是为什么那么多专家学者呼吁政府出政策的原因，否则，我们的狗真的会跑丢了。



投资理财经济学

TOUZI LICAI JINGJIXUE

乘着中国经济高速腾飞的列车，越来越多的人手里有了闲钱。那么有了闲钱，我们该怎么办呢？投资。这个答案人人都晓得。但是关于具体怎么投资，很多人却答不上来。人们能够想到的最简单的投资方法就是把钱存进银行，或者开一家店，或者做点其他的买卖。其实，还有很多更赚钱的投资方法呢，譬如，股票、国债、基金，等等。关于投资理财的经济学，请看本章相关内容。



投资：最明智的投资



词条解析

投资是指货币转化为资本的过程。投资可分为实物投资、资本投资和证券投资。前者是以货币投入企业，通过生产经营活动取得一定利润。后者是以货币购买企业发行的股票和公司债券，间接参与企业的利润分配。

从金融学角度来讲，相较于投机而言，投资的时间段更长一些，更趋向是为了在未来一定时间段内获得某种比较持续稳定的现金流收益，是未来收益的累积。企业的投资活动明显地分为两类：（1）为对内扩大再生产奠定基础，即购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金；（2）对外扩张，即对外股权、债权支付的现金。



经典案例

JING DIAN AN LI

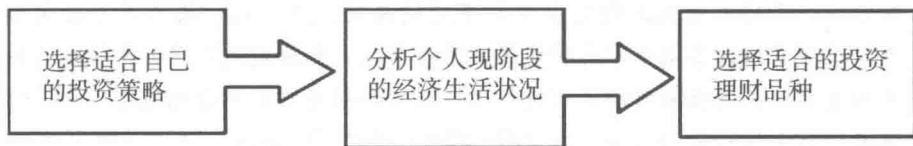
王诚出生于一个富裕家庭，父亲经营着一家企业。王诚从小过着饭来张口、衣来伸手的生活，因而也比较顽皮。长大以后的王诚不但没有收敛自己的性情，反而更加堕落，整天和一帮狐朋狗友在一起，不是喝酒，就是打架，女朋友也交了不少。这样一直混到大学毕业，王诚仗着自己家有钱，压根儿对未来没有任何设想。

然而，突然有一天，父亲病故，而父亲的公司也破产了。王诚突然变得一无所有，没有了钱，连那些所谓的朋友、女朋友们都不和他联系了。为了生存，王诚决定去工作，于是到父亲的一个朋友的公司，请求对方给他一个工作。看在王诚父亲的面子上，对方同意了。就这样，王诚在那家公司上班了，每当想起那些背离他的朋友，他就咬起牙，拼命地工作，以求自我救赎。

三年以后，因为表现优异，王诚被提拔为公司分管某区域的销售经理。王诚觉得自己成熟了不少，正当他准备接着在这个公司拼命干下去的时候，一封律师信寄了过来。告诉他，他父亲的公司其实并没有破产。当初父亲看他不思进取，担心资产交给不懂事的他会被他马上败完，就一直交给律师打理，并嘱托律师，等王诚的表现能够胜任接手这份遗嘱时再告诉他真相。而父亲的遗嘱中提到遗产分一部分给他的好友，即王诚所在公司的老板，因为这位老板一直在暗暗地教导他，而这也正是他父亲的嘱托。王诚的父亲在遗嘱中写到：“亲爱的孩子，当你看到这封信时，说明你已经成为了一个成熟的大人，你有了责任感和承担一切的勇气。原谅我对你的隐瞒，可是你知道吗？这对我来说，就是一份很划算的投资，我用自己一部分的

钱, 换回了一个懂事、能干的继承人!” 看完信的王诚, 明白了父亲的良苦用心, 当即泪流满面。

毫无疑问, 王诚的父亲做了一个很划算的投资。这个投资的高明之处在于, 宁可花大把钱用来教育自己的继承人, 也不把钱交给一个不懂事的孩子去打理。



股票：全民炒股，疯狂的宴席



股票是一种由股份有限公司签发的用以证明股东所持股份的凭证, 它表明股票的持有者对股份公司的部分资产拥有所有权。由于股票包含有经济利益, 且可以上市流通转让, 股票也是一种有价证券。

股票的用途有三点：一是作为一种出资证明, 当一个自然人或法人向股份有限公司参股投资时, 便可获得股票作为出资的凭据；二是股票的持有者可凭借股票来证明自己的股东身份, 参加股份公司的股东大会, 对股东大会的经营发表意见；三是股票持有人凭借着股票可获得一定的经济利益, 参加股份公司的利润分配, 也就是通常所说的分红。股票具有以下特征：1. 不可偿还性；2. 参与性；3. 收益性；4. 流通性；5. 价格波动性和风险性。



经典案例

JING DIAN AN LI

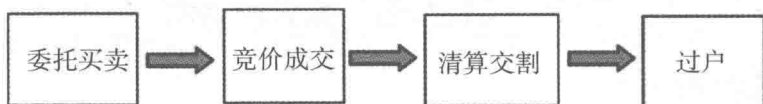
2007~2009年中国沪深两地股市大涨, 许多百姓投入炒股的队列中去。一时间, 炒股成了最热门的话题。各大新闻网站最受关注的主页新闻中, “股”不可避免地成为主题词。股市开户数迅速突破9000多万, 其中的活跃交易者达到3000多万。

在生活中, 我们可以看到, 股市大热, 很多上班族的生活方式为之大变, 连工作场所的气氛都随着股市行情升跌而一起起落落: 某日股市大升, 大家意气风发, 办事效率也高了; 某日股市大跌, 大家就脸色发绿, 话都不想多说一句。为了炒股, 有的一上班就打开网页看行情, 挂在网上切磋炒股心得, 到了下午3时收市后, 才意犹未尽地开始做本职工作。很多生产线旁, 一些工友滔滔不绝, 堪称半个股市专

家。学生炒股、老师炒股、公务员炒股……更有甚者，在某市，连一向追求清静的和尚也有跟风炒股的，可见国人炒股之狂热、疯狂。

然而，随着股市泡沫的破裂，股市一跌再跌，许多人积蓄了半辈子的钱打了水漂，还有甚者将自己孩子读书的钱都赔了进去，以至于孩子无书可念。

对于一个合格的公民，做好本职的事应该要优先于炒股。股市是为公司圈钱的，全民炒股并不能带动生产力的发展。另外，绝大部分股民属于散户，其炒股具有极大的盲目性，而且其目的具有投机性，跟经济的发展就不会相适应，最后导致股市混乱。有人做过统计，对于十个炒股的人来说，平均情况是一个赚、二个保本、七个赔本。所以，有必要奉劝那些已经在股市这个赌场中混了多年和即将进入股市的人一句：三思而后行。



已有账户股民进行股票交易流程

长期投资：该出手时就出手

? 词条解析

不满足短期投资条件的投资，即不准备在一年或长于一年的经营周期之内转变为现金的投资。企业管理层取得长期投资的目的在于持有而不在于出售，这是与短期投资的一个重要区别。

长期投资按其性质分为长期股票投资、长期债券投资和其他长期投资。长期股票投资是购买并持有其他公司的普通股、优先股。以现金取得时，按取得时的计价成本（包括买价、佣金和税费等）；以非现金交易取得时，按照交易物品或取得股票的公允市价计价。取得长期股票投资的计价方法有成本法、成本与市价孰低法、权益法、市价法，按投资企业对被投资企业的影响不同，选择使用。



经典案例 JING DIAN AN LI

一场金融风暴，惊醒了不少人长期投资的美梦。辛辛苦苦大半年，一夜回到解放前。一位基金公司高管闲聊间无意透露，自己在印度股市十多年辛苦投资的成果，在2008年金融风暴中化为乌有，亏损高达50%。

为什么长期投资还没有赚钱？先看一组指数涨跌的情况。拿日本股市来说，日

经指数3月初创下1982年10月以来的新低,而1989年开始,日经指数就开始步入漫漫跌途。19年的大熊市,投资日本股市的投资者怎一个亏字了得。再拿美国标普500指数来说,1989年到2007年翻番了将近5倍,但一场金融风暴之后至今,20年的上涨付诸东流。有人说,金融风暴是统计学里的“黑天鹅”,不具有代表性。不过,人生能有几个20年?市场的轮回起伏中,投资者不如在投资之前就搞清楚,自己要得到多大的收益。一旦达到,就定期兑现收益。

所以,投资者的思路一定要调整,只进不出、只投不赎,极有可能遭遇一场指数的轮回空手而归。长期投资应该有两步:第一步,买;第二步,卖。长期投资淡化了购买的选时,但何时卖出,需要投资者自己去把握。

基金: 捂出来的百万富翁



基金有广义和狭义之分,从广义上说,基金是指为了某种目的而设立的具有一定数量的资金,包括信托投资基金、单位信托基金、公积金、保险基金、退休基金,以及各种基金会的基金等。在现有的证券市场中的基金,包括封闭式基金和开放式基金,具有收益性功能和增值潜能的特点。从会计角度透析,基金是一个狭义的概念,是指具有特定目的和用途的资金。因为政府和事业单位的出资者不要求投资回报和投资收回,但要求按法律规定或出资者的意愿把资金用在指定的用途上,而形成了基金。

现在投资者关注最多的基金就是证券投资基金。证券投资基金是一种间接的证券投资方式。基金管理公司通过发行基金,集中投资者的资金,由基金托管人(即具有资格的银行)托管,由基金管理人管理和运用资金,从事股票、债券等金融工具投资,然后分享收益,共担投资风险。根据基金单位是否可增加或赎回,可分为开放式基金和封闭式基金。



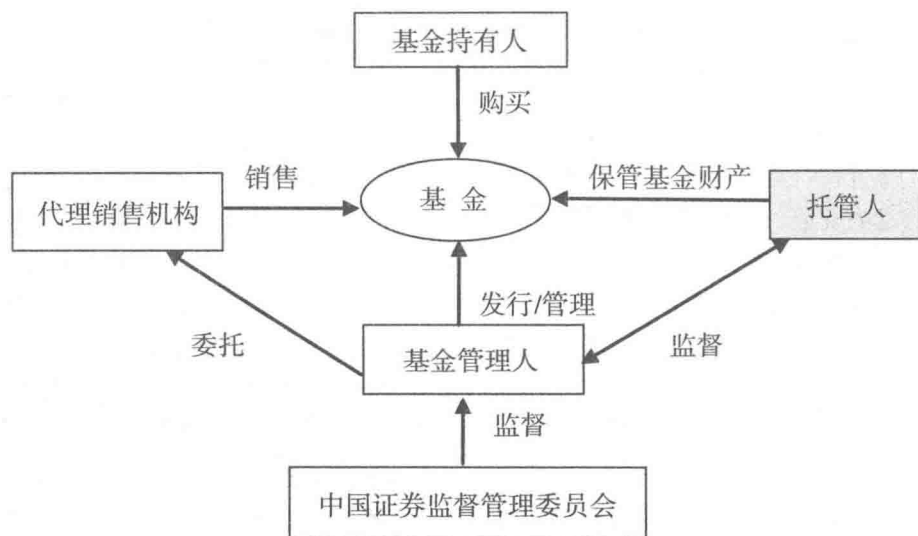
经典案例

JING DIAN AN LI

1919年,也就是在山姆出生之前不久,福特汽车公司推出了一款面向大众的廉价汽车——福特T型,推出时售价是1000美元。到了山姆出生的时候,这款汽车已经降价到了七八百美元。山姆的父母本打算买一辆这种汽车,但是因为山姆的出生,家里的花费增加,他们决定把这800美金用于投资,以应付山姆长大以后的各种费用。他们没有专业的投资知识和手段,也不知道如何选择股票,于是他们选了一种相对稳妥的投资——美国中小企业发展指数基金。

与许多的中小投资者一样，他们没有把这个投资太当回事儿，因为投入的本金不是很多，加上对一些专业的术语也不太懂，他们投资以后，平时也没有怎么放在心上，慢慢就把这事给忘了，直到过世的时候把这部分权益转给了山姆。在 75 岁生日的那天，老山姆清理自己的东西，偶然间翻出了当年的基金权利凭证，给他的基金代理打了个电话询问现在的账户余额。放下代理的电话，他又给自己的儿子打了个电话。老山姆只对儿子说了一句话：“你现在是百万富翁了。”老山姆的账户上有 3842400 美元！

基金投资也并非一定会获利。例如，在近两年，中国居民购买基金的就有很大一部分亏损。买基金固然比股票要稳妥，但它同样有风险，所以购买基金要找准时机、找好品种才能尽可能降低风险，实现收益。



基金运作方式

股指期货：高风险的富人游戏



其全称为“股票指数期货”，是以股价指数为标的物的标准化期货合约，是买卖双方根据事先的约定，同意在未来某一个特定的时间按照双方事先约定的股指进行交易的一种标准化协议。国内即将推出以沪深 300 指数为标的的股指期货。作为期货交易的一种类型，股指期货交易与普通商品期货交易具有基本相同的特征和流程。

股指期货最大的魅力来自它的杠杆交易。为保证期指平稳推出，管理层将最低

交易保证金收取标准由合约金额的 10% 提高至 12%；但约 8 倍的杠杆仍然使追逐高风险高收益者怦然心动。按照这样的比例，1500 万元左右的资金可以撬动 1.2 亿左右的资金量。然而，买卖一手期指合约固然只需要合约金额 12% 的保证金，但需要承担的却是全部风险和收益；在收益放大数倍的同时，风险也在同步放大。当亏损出现且不能及时补足保证金时，持有的头寸还将被强行平仓。



经典案例

JING DIAN AN LI

最能诠释股指期货风险的典型事件是 1995 年英国百年老店巴林银行的破产案，其起因就缘于该银行旗下的新加坡巴林公司期货经理尼克·里森投资股指期货的一次冒失举动。1995 年 1 月，日本经济复苏，里森看好日本股市，大量买进股指期货合同。然而，1995 年 1 月 17 日突发的日本阪神地震使日本股市出现大幅下跌。巴林银行的股指期货头寸因此损失金额高达 14 亿美元，这几乎是巴林银行当时的所有资产。事实上，这位交易员在当时长期看好日经指数走势并没有错，时隔四个月之后的事实证明，他的判断没有错。就其投机失败后，日经指数出现一轮大幅攀升的行情，可惜他此时早已失去了翻身机会。不久，巴林银行 230 年的历史画上了句号，股指期货成为了击垮银行帝国的一把利剑。

股指期货除了要求投资者拥有至少 50 万开户的资金外，还要进行高难度的开户测试。同时由于高倍的杠杆作用，使得股指期货存在巨大投机机会之外，还拥有远高于股票的风险。所以，股指期货实际上是富人的冒险游戏。

风险投资：风投不是善财童子



词条解析

风险投资（Venture Capital）简称 VC，在我国是一个约定俗成的具有特定内涵的概念，其实把它翻译成创业投资更为妥当。广义的风险投资泛指一切具有高风险、高潜在收益的投资；狭义的风险投资是指以高新技术为基础，生产与经营技术密集型产品的投资。根据美国全美风险投资协会的定义，风险投资是由职业金融家投入新兴的、迅速发展的、具有巨大竞争潜力的企业中的一种权益资本。



经典案例

JING DIAN AN LI

灰姑娘得到仙女的帮助，穿上一套金银织成的礼服，一双水晶鞋。舞会上，王

子为她的美貌和善良所倾倒……灰姑娘的童话流传了百年，得到改变命运的“水晶鞋”于是成了每个女孩子心中的向往。

风险投资基金历来被视为中小企业的“水晶鞋”。然而这双“水晶鞋”却有着挑剔的“眼光”：风险投资以高风险追求高利润，很多时候，风险投资商宁可投资一个还在亏损的前沿领域企业，而不愿意投资一个已经赢利了的传统领域企业。同时，在分阶段投资策略下，风险投资基金在每一轮投资当中通常只会向企业注入其达到下一个里程碑前所需要的资本，还会通过设定一定的目标来对企业的发展动态进行评估。风险投资对企业的监管远远大于银行对企业的监管。

得到风险投资青睐的企业，也要付出代价，比较常见的是牺牲股权。从企业融资成本的角度讲，成本最低的是银行贷款，而不是风险投资，尤其对已经盈利的企业来说更是如此。另外，创业者在本人成长的同时，其可替代性将会越来越强。毕竟，风险投资商希望最后能够建立的是现代企业制度。例如，觉得 CEO 不能给公司拿出一个赢利的计划，新浪董事会炒掉了新浪 CEO 王志东。因此，创业者除了要了解“水晶鞋”的特点之外，还应对公司发展阶段有着清醒的认识。如果单纯抱着引进资金的态度，不仅不会得到风险投资的青睐，甚至会给企业带来不必要的麻烦。

美丽善良的灰姑娘，通过拥有水晶鞋，最终获得了幸福；而那双水晶鞋，只有在灰姑娘脚下，才会楚楚动人。而灰姑娘的姐妹为了穿水晶鞋不惜削足适履，最终不仅没有得到幸福，还落下了残疾。

风险的出现和最后结果都是市场化博弈的结果，没有风险的投资无疑打破了平衡，了风险，才有了机会，风险成了一个平衡器，将市场和收益平衡起当出现来，你要获得机会必须承担风险。

风险是“赢”的奠基石。有了风险也就有了机会，没有机会就没有成功。接受并参与风险其实就是迈向赢。

风险

风险既能带来灾难，又孕育新的机会。风险充满陷阱，意味着困难、失败、损有。但高风险意味着高回报，这是风险的机会一面。所以对风险缺乏正确认识，缺少信心，那就与成功无缘。

可分散风险：别把买卖成败寄托在一艘船上



可分散风险又称非系统风险或称公司特有风险，它是指某些因素给个别证券带来经济损失的可能性。非系统风险与公司相关，它是由个别公司的一些重要事件引起的，是可以通过多样化来避免的风险。

可分散风险一般具有时序性、周期性的特点，多是由于外部的偶然性和不可抗拒性因素造成的风险。而这种风险，通常情况下，能够通过人的努力加以避免。可分散风险，通常是多样化投资所要考虑的重要因素之一。



经典案例

JING DIAN AN LI

在莎士比亚的名作《威尼斯商人》中，安东尼奥有过这样一段自白：“不，相信我。感谢我的命运，我的买卖成败并不完全寄托在一艘船上，更不是依赖着一处地方。我的全部财产，也不会因为这一年的盈亏而受到影响，所以我的货物并不能使我忧愁。”不让自己生意的成败仅仅寄托在一艘船上或是依赖着一处地方，更不会让自己的全部财产因为一年的盈亏而遭受重大影响，这其实也正是资产配置理论的一个绝佳演绎。

即使是股神也无法保证每次都能在最佳时期买入最好的投资标的，所以投资理财的关键还在于资产配置。通过分散投资，将资金分布在不同的投资领域，让不同投资产品优势互补，降低整个投资组合的风险以获取更为安全的长期收益，这就是资产配置的作用和意义。

投资者都希望借助于投资产品和理财工具，实现财富的保值和增值，从而拥有更加美好的财富人生。但不可否认，单一的投资产品，都有着其不可避免的局限性。比如股票，高风险高收益，波动性大，很多人承受不了市场持续下跌的损失。说到底，资产配置之所以必要，是因为投资者无法准确预测每一类资产的未来走势。在某一特定时期，不同资产的收益表现往往存在较大差异，这就为资产配置提供了现实基础。

不可分散风险：投资要注意的不可分散风险



不可分散风险，又称系统风险或称市场风险，它是指某些因素给市场上所有证

券带来经济损失的可能性。它是指不能通过多样化来消除的风险,也指由于某种因素的影响和变化,导致股市上所有股票价格的下跌,从而给股票持有人带来损失的可能性。系统风险的诱因发生在企业外部,上市公司本身无法控制它,其带来的影响面一般都比较大。

不可分散风险的主要特征:

1. 由共同因素引起。经济方面的如利率、现行汇率、通货膨胀、宏观经济政策与货币政策、能源危机、经济周期循环等。政治方面的如政权更迭、战争冲突等。社会方面的如体制变革、所有制改造等。

2. 对市场上所有的股票持有者都有影响,只不过有些股票比另一些股票的敏感程度高一些而已。如基础性行业、原材料行业等,其股票的不可分散风险就可能更高。

3. 无法通过分散投资来加以消除。由于不可分散风险是个别企业或行业所不能控制的,是社会、经济、政治大系统内的一些因素所造成的,它影响着绝大多数企业的运营,所以股民无论如何选择投资组合都无济于事。



经典案例

JING DIAN AN LI

例如1993年3月,沪深股市分别从历史的最高点1558点、358点开始下跌,一直跌到1994年7月末的330多点和94点,股票的市值下降了70%以上,这种下跌就是发生了不可分散风险。对于一个股市来说,发生不可分散风险是经常性的。

不可分散风险的常见来源有:1. 股价过高、股票的投资价值相对不足;2. 盲目从众行为(从众行为是一种普遍的心理现象);3. 经营环境的恶化;4. 利率的提高;5. 税收政策;6. 扩容;7. 复关。

联邦基金利率:美联储控制经济的利器



词条解析

联邦基金利率指美国同业拆借市场的利率,其最主要的是隔夜拆借利率。这种利率的变动能够敏感地反映银行之间资金的余缺,美联储瞄准并调节同业拆借利率就能直接影响商业银行的资金成本,并且将同业拆借市场的资金余缺传递给工商企业,进而影响消费、投资和国民经济。尽管对联邦基金利率和再贴现率的调节都是由美联储宣布的,但是,其方式则有行政规定和市场作用之分,其调控效果也有高低快捷等差别,这也许正是联邦基金利率逐渐取代再贴现率发挥调节作用的一个重要原因所在。

作为同业拆借市场的最大的参加者,美联储并不是一开始就具有调节同业拆借利率的能力的,因为它能够调节的只是自己的拆借利率其作用机制应该是这样的,美联储降低其拆借利率,商业银行之间的拆借就会转向商业银行与美联储之间,因为向美联储拆借的成本低,整个市场的拆借利率就将随之下降。如果美联储提高拆借利率,在市场资金比较短缺的情况下,联邦基金利率本身就承受上升的压力,所以它必然随着美联储的拆借利率一起上升。



经典案例

JING DIAN AN LI

2001年后,美联储连续13次下调联邦基金利率,使利率降至历史最低水平,从而促使美国民众蜂拥进入房地产领域,到2007年美国个人积累的债务达到过去40年的总和。然而,随着美国经济的周期性下滑、利率的提升、房价暴跌、低信用阶层的违约率大幅上升,终于引发了罕见的金融危机。

可以这样说,美国的金融危机是美国政府宏观经济调控政策的失误。宏观经济调控中最常用的是经济手段,包括财政政策和货币政策。存贷款利率的提高或下调是货币政策的主要表现。美国房地产市场泡沫的产生与美联储连续13次下调联邦基金利率有密切的关系。联邦基金利率的不断下降,自然大大降低了借贷成本,但误导了民众,驱使民众蜂拥进入房地产领域和过度消费,从而造成了美国经济的严重失衡,最终演变成整个金融体系的危机。

美联储通过提高利率来抑制借款,减缓经济并且降低通胀风险。通过降低利率来鼓励借款,使得货币充实来刺激经济发展。

承销:让所罗门美邦受伤的中海油事件



词条解析

当一家发行人通过证券市场筹集资金时,就要聘请证券经营机构来帮助它销售证券。证券经营机构借助自己在证券市场上的信誉和营业网点,在规定的发行有效期限内将证券销售出去,这一过程被称为承销。根据证券经营机构在承销过程中承担的责任和风险的不同,承销又可分为代销和包销两种形式。



经典案例

JING DIAN AN LI

所罗门美邦在全球可谓大名鼎鼎,母公司是全球最大的金融服务机构花旗集团。1997年,以经营工业债券经纪为主的所罗门兄弟和旅行者集团下属的以经营

股票经纪为主的美邦合并为所罗门美邦,旅行者集团收购花旗集团后,花旗银行的投行业务被划拨到所罗门美邦。

虽出于名门,但中国市场对所罗门美邦来说却是个伤心之地,虽几经打拼却收效甚微,多年来仅仅做过两笔交易:一笔是1999年国家开发银行的海外债券发行,另外一笔是同年做长城科技在香港上市,且长城科技因为所罗门美邦将招股价定得过低,一度扬言要起诉。而真正让所罗门美邦中国攻略遭受重创的是“中海油事件”。1999年10月,虽在所罗门的倾力保荐下,中国海洋石油有限公司因IPO认购不理想,在纽约股市挂牌前的最后一刻取消交易,其赴香港、纽约200亿美元上市融资计划因而中途搁浅。

事后所罗门美邦将承销失败主要归结于国际资本市场不景气,因为像中海油这类红筹股全球认购对象主要是香港各大富豪,而当时香港还没有从亚洲金融危机中解脱过来,无暇他顾。并且整个1999年和2000年国际资本市场充斥着高科技板块热,因此对中海油的热情推荐并不慷慨解囊。另一个原因是中海油选择的上市时机也不好,在计划挂牌交易前一周,整个国际油价下跌20%。对中海油决策层来说,油价下跌就意味着中海油的股票含金量下跌,即使按预定时间在纽约、香港两地挂牌交易,股价也会跌破发行价。几经思想挣扎,中海油报国务院有关领导同意,在挂牌交易前的最后一刻终止了上市计划。

事后虽然有中石油、中石化上市海外的艰难证明了所罗门美邦的总结不无道理,但中海油认为所罗门美邦还是应该承担上市失败的主要责任。所以在再次冲刺海外股市时,中海油更换了主承销商,由原来的所罗门美邦、中银国际变更为美林、瑞士信贷第一波士顿和中银国际,并在2001年2月以成功融资130亿美元而完成海外上市计划。

事件过后,所罗门美邦去谈过中国联通、中石化、中国电信的承销权,但客户担心所罗门美邦可能将承销中海油失败的不祥气氛带给自己,所以所罗门美邦往往一跟对方接触就被三言两语打发走了。“中海油事件”使得所罗门美邦在中国丢尽了面子。

可以说,不管是由于怎么样的原因,一旦承销失败,那么对于承销商的打击无疑是巨大的,不论是从企业声誉还是从国际影响力上来说,而且承销商首先将要失去的是客户的信任和耐心。

投资银行：知名投行为何频频出状况？



词条解析

投资银行是指主要从事证券发行、承销、交易、企业重组、兼并与收购、投资

分析、风险投资、项目融资等业务的非银行金融机构，它是资本市场上的主要金融中介。在中国，投资银行的主要代表有中国国际金融有限公司、中信证券、投资银行在线等。

投资银行是证券和股份公司制度发展到特定阶段的产物，是发达证券市场和成熟金融体系的重要主体，在现代社会经济发展中发挥着沟通资金供求、构造证券市场、推动企业并购、促进产业集中和规模经济形成、优化资源配置等重要作用。



经典案例

JING DIAN AN LI

受2008年美国次贷危机的影响，华尔街的投行已经垮的垮、转变的转变。以前风光无限的投行为什么频频出状况呢？这首先是由投资银行特殊的性质决定的。与传统商业银行不同，投资银行主要服务于资本市场，从事有价证券的投资。房地产、保险、金融则是这些华尔街投行主要投资的板块。在次贷危机引起的金融风暴中，由于贷款人无力偿还住房抵押贷款，住房抵押贷款担保的有价证券急剧下跌，雷曼兄弟公司、美林公司等大型投行主营业务所受到的影响巨大，它们所持有的与住房抵押贷款相关的数额巨大的“毒药资产”在短时间内价值暴跌，从而引起了公司利润下降，甚至发生了严重亏损。

规模太过庞大是它们在风险来临时难以有效规避、化解，从而遭受重创的另一个原因。在“资不抵债”的节骨眼儿上，如若有其他公司愿意出资，帮助面临危机的投行缓解“现金流断流”的局面，它们或不至于陷入绝境。但由于规模大，救助所需的资金就多，其他公司以及美国政府在实施救助时自然会有很大顾虑。美国政府曾经因为“拿纳税人的钱”出手救助贝尔斯登在国会饱受诟病，出于这些考虑，白宫在救援投行行动中很谨慎。美林公司在美联储的协助下与美国银行达成收购协议，勉强躲过破产厄运，而经营状况更加糟糕的雷曼兄弟公司则没有这么幸运，美国政府拒绝提供收购担保，两家潜在的收购者纷纷宣布放弃，给了奄奄一息的“雷曼兄弟”最后一击。

此外，投行状况频出也与美国经济大环境密切相关。近年来，美国股市下跌严重，美林公司与雷曼兄弟公司的股票价格也深受其累。如今国际投行格局已经大有变化，看来在经济的博弈中要想保持长盛不衰是一件相当困难的事情。

私募：国际国内形势为私募打开空间



词条解析

私募是相对于公募而言，是就证券发行方法之差异，以是否向社会不特定公众

发行或公开发行政券的区别,界定为公募和私募,或公募证券和私募证券。

私募基金顾名思义,是与“公募”相对应的,公募基金即我们生活中常见到的开放式或封闭式基金。面对大众公开募集资金,国内的入门起点一般是1000元或1万元等。而私募属于“富人”基金,入门的起点都比较高,国内的起点一般为50万、100万,甚至更高,基金持有人一般不超过200人,大型的私募往往通过信托公司募集,一般投资者很难加入其中。但总是躲在幕后的私募基金机构无疑是投资理财市场最耀眼的明星,其投资业绩普遍都高于公募基金。



经典案例

JING DIAN AN LI

近年来,国际资本市场出现了一个显著现象,首先是私募基金的发展速度很快,业绩令人瞩目,其模式越来越受到一些大的机构投资者的认可,成为国际金融市场的焦点。根据欧洲私募股权与创业资本协会统计,2003年欧洲私募股权的总投资额达到291亿欧元,总的融资量达到270亿欧元。普华永道世界投资报告认为,2004年私募股权投资额占GDP的份额在北美、欧洲和亚洲分别为0.97%、0.28%、0.23%。近5年来,美国的私募股权基金总量增长了一倍,达到目前的约7000亿美元的规模。此外,全球对冲基金增长迅速,1990年全球大约有390亿美元对冲基金资产,到2003年,已达到6500~7000亿美元的资产规模,平均每年的增长速度超过25%。

过去5年,美国退休基金总数约5万亿美元资产,在对冲基金、私募股权基金、房地产基金以及衍生金融工具中投资的比例从2%增长到5%。著名的加州退休基金、宾夕法尼亚州退休基金,以及通用电气等,都放宽了对私募基金的投资限制比例,而欧洲的许多退休基金也提高了投资于私募基金的比例。

在创业投资方面,2003年,仅欧洲管理的资产就有约18000亿美元,这些分布在36个欧洲国家,平均每个国家的风险投资资产约为500亿美元,是我国的近40倍。可见,我国的创业投资发展有极大的潜力。

总之,私募游资作为市场上嗅觉最灵敏的资金集团之一,在市场中拥有巨大的号召力。精准、暴利、神秘,是私募的代名词。全球资本市场融资方式创新不断,尤其是私募股权投资基金(PE)市场发展迅猛。近年来,中国已成为私募股权投资基金最为看好的市场之一,发展潜力巨大。如何抓住机会发展日新月异的私募股权投资基金,正是我国专业投融资人士要面对的巨大挑战。

牛市：投机性牛市长不了



所谓“牛市”，也称多头市场，是指证券市场行情普遍看涨，延续时间较长的大升市。此处的证券市场，泛指常见的股票、债券、期货、期权（选择权）、外汇、基金、可转让定存单、衍生性金融商品及其他各种证券。其他一些投资和投机性市场，也可用牛市和熊市来表述，如房市、邮（票）市、卡市，等等。

牛市的类型决定着资本市场行情的发展、整个金融体系的结构变化乃至经济发展模式的变化。资本市场的大牛市的类型大致有四类：第一类是投机型的牛市；第二类是技术革命型的牛市；第三类是币值重估型的牛市；第四类是比较长久的资本大众化式的牛市。



经典案例

JING DIAN AN LI

1929年美国的牛市只持续了一年，其最关键的原因在于它是投机型的牛市。历史上投机型的牛市很多，例如，17世纪法国的密西西比泡沫、英国的南海泡沫，都非常有名。其中南海泡沫最有意思，它验证了在投机型推动的牛市行情里，即使智商最高的人也会变得愚蠢。在南海泡沫发展的过程中，英国著名的物理学家牛顿任造币厂厂长，他在投机推动牛市的开始投了一点钱，一下子赚了很多，后来他一冲动，把所有的积蓄全部投到股市里，结果损失惨重。所以，牛顿说了一句非常有名的话：“我可以预测天体的运动，但是无法预测人类的疯狂。”

投机型的牛市都不会长久，英国经济学家凯恩斯曾经形象地描述了这样的牛市不会长久的一个原因：在投机型的牛市中，大家不是在炒股，而是在博傻。买股票就像选美一样，台上站了十个美女，大家去选出最漂亮的。这时候的标准不再是漂亮，而是大多数人是否选某个人。也就是说，大多数人都选她，她才成为美女，不管她是不是美女。所以，在投机性牛市中，就形成一种博弈——我要猜别人会选谁，别人也在猜我会选谁，我还要猜别人认为我会选谁。这种博弈的结果，推动了股价的上涨，而一旦这个博弈的过程终止，股价就暴跌。

由此案例可以得知，凡是投机型的牛市通常是不能长久的。

熊市：什么是奥巴马熊市？



词条解析

熊市指股票市场上卖出者多于买入者，股市行情看跌，交易萎缩，指数一路下跌的态势。例如，2001年7月到2002年年底，就是典型的熊市特征。这段期间管理层频频出台利好政策救市，但股市仍然下跌。成交额屡屡缩小，无热点板块炒作，入市人数减少。所谓“熊市”，也称空头市场，指行情普遍看淡，延续时间相对较长的大跌市。



经典案例

JING DIAN AN LI

当年美国前总统奥巴马上台之后，股市不断下跌，因此有人将美国的熊市现状戏称奥巴马熊市。而因为这场熊市，使得美国实体经济，尤其失业率恶化急速，职位急速消失。奥巴马上任后，推出了7800多亿美元挽救经济大计，目标在两年内创造400万个职位，但奥巴马自当选后，数月之内美国已流失258万个职位。这种职位消失远超创造的速度，严重冲击了奥巴马的声望及美国经济。美国居民储蓄率低、失业率高涨严重挫伤居民消费力及消费信心，而且失业带来的是更多的无力偿还按揭贷款、信用卡及汽车贷款。银行呆账、坏账也因而上升，给金融机构带来很大压力。

奥巴马上任以来股市的下跌速度，是过去90年新总统上任期中最快的。但是平心而论，这么糟糕的股市不能全算到奥巴马的头上。美股积弱，冰冻三尺自非一日之寒，不过奥巴马上台不久，道指便下挫剧烈，对这位新总统来说，的确不是一个光彩的纪录。

外汇：中国储备了多少外汇？



词条解析

外汇指以外币表示的用于国际结算的支付凭证。国际货币基金组织对外汇的解释为：外汇是货币行政当局（中央银行、货币机构、外汇平准基金和财政部）以银行存款、财政部库券、长短期政府证券等形式所保有的在国际收支逆差时可以使用的债权。

外汇的表现形式: ①外国货币, 包括钞票、铸币等; ②外币有价证券, 包括政府公债、国库券、公司债券、股票、息票等; ③外币支付凭证, 包括票据、银行存款凭证、邮政储蓄凭证等; ④其他外汇资金。



经典案例

JING DIAN AN LI

在新中国成立后近 30 年的时间里, 外汇储备极其有限。1978 年, 中国外汇储备仅 1.67 亿美元。改革开放之初, 中国外汇储备增长缓慢。从 1978 年到 1989 年的 12 年间, 除 1989 年为 56 亿美元外, 其余各年的外汇储备余额均未超过 50 亿美元。1996 年 11 月, 中国的外汇储备首次突破 1000 亿美元。5 年后, 这一数字又翻了一番达到 2000 亿美元。

进入 21 世纪, 中国外汇储备增速开始加快, 2006 年 2 月中国外汇储备超过日本成为全球第一外汇储备国, 2006 年 10 月突破了 1 万亿美元, 2009 年 6 月底突破 2 万亿美元, 12 月又达到 23991 亿美元, 约占世界总额的三分之一。而中国大量的外汇储备都流向了美国, 用以购买美国国债。据数据显示, 截至 2009 年 12 月底, 中国的外汇储备中有 8948 亿美元用于持有美国国债, 高于此前公布的 7554 亿美元, 为美国国债最大的持有国。

同时, 美国政府近年来不断刷新的财政赤字纪录加剧了人们对流动性过剩带来的美元资产贬值的担忧。为了加强外汇储备投资的多样性、分散投资风险, 中国于 2007 年 9 月 29 日成立中国投资有限责任公司。公司主要投资于股权、固定收益、对冲基金、私募市场、大宗商品市场和房地产投资等另类资产。

种子投资: 风险与收益俱高的投资



词条解析

一笔提供给投资者或企业家的相对数目较小的资金, 通常用来验证其概念。使用的范围可以包括产品开发, 但很少用于初期市场运作。投资于种子期企业, 容易得到极为丰厚的回报, 但同时风险也极大。这种风险主要体现在两方面: 第一方面的风险在于经营团队经营不力; 第二方面的风险则在于新技术或新的商业构思真正的市场潜力不大。对于第一方面的风险, 绝大部分风险投资公司都将对于被投资对象管理团队的考察作为决定是否投资的第一要素, 并且形成一套成体系的考察方法; 对于第二方面的风险, 则客观上要求投资者对高新技术产业尤其是信息产业有较为深刻的了解和较为深邃的洞察力。



经典案例

JING DIAN AN LI

实达软件是我国 IT 产业风险投资的一个较为成功的典型。在成功并购朗新的基础上, 1998 年实达软件公司正式成立。通过成功地收购铭泰、东方龙马等一系列企业, 实达软件在极短的时间内迅速组建起软件产业群, 当年市场销售额即突破 4 亿元。经过一年的整合, 1999 年实达软件市场销售额达到 6 亿元。

正是依托实达软件具有雄厚资金实力及深厚产业背景的平台优势, 使得朗新、铭泰、东方龙马等企业在极短的时间内迅速发展壮大, 公司市值有了数十倍的增长。但从总体上看, 朗新、东方龙马、铭泰等企业均属于成长期企业。而自 1998 年以来, 凭借其雄厚的产业背景及成功的产业化经验, 实达软件将目光瞄准种子期企业。进入 2000 年下半年, 实达软件有两大举措出台: 其一是与北大合作成立新技术研发中心。新技术研发中心的成立, 不仅可以直接为实达软件产种子, 而且可以为实达软件选种子, 从而大大提高实达软件项目投资的准确率; 其二是直接投资于种子期企业, 与合作伙伴共同组建 chineseon.net 网站。

实达软件只是中国种子投资的一个代表。随着更多的 IT 业重量级厂商进入这一市场, 将极大地促进我国风险投资业的发展, 更能够为我国成千上万的创业者们提供一个良好的创业环境。

股权: 股权激励缘何流行?



词条解析

股权, 又称为股东权, 有广义和狭义之分。广义的股权, 泛指股东得以向公司主张的各种权利; 狭义的股权, 则仅指股东基于股东资格而享有的、从公司获取经济利益并参与公司经营管理的权利。作为股权质押标的的股权, 仅为狭义的股权。

从这个意义上讲, 所谓股权, 是指股东因出资而取得的、依法定或者公司章程的规定和程序参与事务并在公司中享受财产利益的、具有可转让性的权利。股权是指股份制企业投资者的法律所有权, 以及由此而产生的投资者对企业拥有的各项权利, 包括自益权和共益权。从经济学角度看, 股权是产权的一部分, 即财产的所有权, 而不包括法人财产权。



经典案例

JING DIAN AN LI

2009 年 4 月 2 日, 搜狐旗下子公司畅游在纽约纳斯达克市场成功进行了股票首

次公开发售，这是纳斯达克当年第一个IPO。包括畅游CEO王滔在内的畅游管理层拥有15.8%的股份，上市后王滔身价超过1亿美元，600多位员工中新增大约10位千万美元级富翁、近百位百万美元级富翁，10万美元级富翁更是数不胜数。此前，百度上市也曾创造了8位亿万富翁、50位千万富翁、240位百万富翁。

畅游上市使盛大分拆上市充满信心。2009年6月，盛大游戏启动上市计划。在此之前，2008年4月，盛大在内部宣布了一系列的战略组织和人事架构调整，授予盛大游戏和盛大在线事业部一批年轻的职业经理人更大权限和股份，并成立各自的董事会，实现企业化管理。到2008年7月，盛大已经全部完成集团化架构的梳理，盛大游戏和盛大在线分别成为独立的盛大全资子公司。而同期，巨人网络也开始“所有制革命”，核心内容是把新设项目分拆成立公司，在保持母公司控股51%的条件下，给予研发团队49%的股份，造富研发团队人员。百度公司董事长兼首席执行官李彦宏曾经说过，让员工成为富人，天经地义；阿里巴巴董事局主席兼首席执行官马云更是直言不讳：“阿里巴巴会有更多有钱的人”。

企业为何对股权激励情有独钟？从根本上讲，企业之间的竞争直接取决于人才的竞争，而股权激励机制则在这种竞争中起到关键作用。从某种意义上说，股权激励除了能将上市公司的高管和公司利益高度结合在一起之外，对于普通员工而言，同样也在“批量生产”富翁。

直接投资：为什么要重视外商直接投资？



直接投资是指一个经济体系的投资者在另一经济体系的企业所做的投资，而该等投资令该投资者能长期有效地影响有关企业的管理经营决定。在统计上，若投资者持有某一企业10%或以上的股权，便被视为能长期有效地影响有关企业的管理经营决定。直接投资包括股本资本、再投资收益及其他资本。股本资本包括所持有分行的股本，附属及联营公司的股票。再投资收益，是指投资者从其附属或联营公司应得但未以股息形式分发的利润。其他资本主要涉及公司之间长期或短期的债务交易，包括母公司与其附属公司、联营公司及分行之间的借贷。

直接投资，是指投资者直接开厂设店从事经营，或者投资购买企业相当数量的股份，从而对该企业具有经营上的控制权的投资方式。直接投资的主要特征是投资者对另一经济体的企业拥有永久利益。永久利益意味着直接投资者和企业之间存在着长期的关系，并对企业经营管理施加相当大的影响。直接投资可以采取在国外直接建成分支企业的形式，也可以采用购买国外企业一定比例股权的形式。



经典案例

JING DIAN AN LI

据统计, 1994~2009年, 外商直接投资每增加1%, 我国GDP将增加1.9%, 在1994~2009年, 外商直接投资对我国GDP增长的促进作用很明显。同时, 外国直接投资每增加1%, 可以使外资投资企业的就业人数约增加1.54%。2003年年末, 外商投资企业就业人数的863万人与1985年末的6万人相比增长了140多倍。可见, 外商直接投资对我国就业总量的增长做出了积极的贡献, 并通过产业分布结构促进我国产业结构升级进而带动了我国就业的产业分布结构变化, 加速了我国劳动力市场的流动, 对我国剩余劳动力的转移做出了很大的贡献, 并且提高了我国劳动者的素质和工资水平, 对我国整体就业质量水平的提高起了促进作用。

另外, 外商直接投资的自然对数每变动一个百分点, 会带动进出口贸易总额同方向变动0.5个百分点。2007年, 中国出口额占世界出口总额的比重提高到8.8%, 跃居世界第二位。中国占世界贸易总额的比重由1978年的不到1%提高到2007年的近8%, 成为名副其实的贸易大国, 其中外国直接投资发挥了重要作用。

总之, 外商直接对我国经济增长起到了积极作用, 具体表现在增加了资本存量, 改善了资本质量, 提高了产出水平; 推动了技术进步, 提高了要素生产率; 促进了产业结构的升级调整; 优化了进出口商品结构, 提高了出口产品的国际竞争力; 增加了国内就业和财政收入, 改善了国际收支; 推动了市场化改革进程, 对我国的发展做出了突出的贡献。

间接投资: 越南是怎么被算计的?



词条解析

间接投资, 是指投资者以其资本购买公司债券、金融债券或公司股票等各种有价证券, 以期获取一定收益的投资, 由于其投资形式主要是购买各种各样的有价证券, 因此也被称为证券投资。

与直接投资相比, 间接投资的投资者除股票投资外, 一般只享有定期获得一定收益的权利, 而无权干预被投资对象对这部分投资的具体运用及其经营管理决策; 间接投资的资本运用比较灵活, 可以随时调用或转卖, 更换其他资产, 谋求更大的收益; 可以减少因政治经济形势变化而承担的投资损失的风险; 也可以作为中央银行行为平衡银根松紧而采取公开市场业务时收买或抛售的筹码。



经典案例

JING DIAN AN LI

从2006年开始,外商投资越南资金迅速增加,除了投资房地产等项目外,外资主要投资于越南的证券金融市场。2007年,外商对越南证券市场间接投资约为60亿美元,外商投资占上市股票资金总额的20%~25%。外资进入证券市场尽管给越南带来了大量资金,但也使越南证券市场易被外商操纵,给其金融系统带来风险。

另外,近几年来越南盾兑美元汇率相当稳定,每年波幅仅约1个百分点,但自2006年11月后,由于外国间接投资猛增,越南盾面临着升值的压力。2007年末以来,随着越南盾的升值,越南出口下降,进口增加,从而导致贸易逆差增大。同时,随着通货膨胀率的急剧攀升,越南金融领域出现很多不稳定现象,越南盾持续贬值。越南股市2007年10月3日到2008年6月4日,在短短8个月的时间内,胡志明指数从1106点下跌到了396点;房价暴跌,胡志明市某些地区的房价已经较去年底下跌了约50%,并且出现了大量国际资本外逃的现象。

这场由国际间接资本所引起的越南盾连续贬值,直接导致了越南国内经济第三次危机。为促使越南盾对美元升值并降低通胀,越南央行自2007年年底至今先后三次提高每日越南盾兑外币交易浮动幅度至2%。同时,越南央行设定了每日参考汇率。然而,越南盾情况却不见好转。

分红保险：分红保险一定会有分红吗？



词条解析

分红保险是指在提供人寿保险的同时,保险公司将其实际经营成果优于定价假设的盈余,按一定比例向保单持有人进行分配的人寿保险产品。保单持有人可以分享保险公司经营成果的保险种类,保单持有人每年都有权获得建立在保险公司经营成果基础上的红利分配。简单地说,就是分享红利,享受公司的经营成果。分红保险起源于保单固定利率在未来很长时间内和市场收益率变动风险在投保人和保险公司之间共同承担。



经典案例

JING DIAN AN LI

孙女士买的某保险公司分红保险产品,年交费3500元,2009年只分到了31块钱的红利,远没有原先承诺得多。为此,孙女士感觉很失望,认为自己上了保险公司的当。一般来说,分红保险除了具有传统保险的一般功能(生存领取、死亡和重

疾给付等) 外还有红利收益。红利主要来自三方面: 死差益(由死亡率而来的利益)、利差益(由投资收益而来的利益)和费差益(由附加费用而来的利益)。三差中死差、费差的比例非常小, 对于一个精算水平较高的保险公司不会在核保、费用方面产生较大的误差, 因此一般分红保单的红利大部分来源于投资收益。而投资收益的多少取决于保险公司业务经营能力的强弱, 这就表明所谓的保单红利不仅仅是赢利, 也有可能是不赢利。所以, 孙女士拿到的 31 块钱的红利也仅仅说明保险公司的业务经营收益弱、有下滑。

在公司经营有赢利的前提下, 分红保险的红利来源于该险种投资账户的可分配盈余。但可分配盈余并不等于盈余, 红利的分配视保险公司的经营情况而定, 保险公司每年度计算盈余并进行分配, 而保监会规定可分配盈余至少为盈余的 70%。在没有盈余的情况下, 红利理论上可以为零。红利作为附加的投资功能, 既然可能有投资回报, 就同样存在投资风险。

负利率: 存款为何越来越“少”?

词条解析

负利率是指通货膨胀率高于银行存款利率, 例如, 通货膨胀率为 15%, 存款利率为 5%。那么, 你存入银行的钱会在次年缩水 10%。

如果在过去一年, 你既没有买房又没有炒股, 连基金也没有买一份, 而只把钱存在了银行里, 你会发现自己的财富不但没有增加, 反而随着物价的上涨缩水了。这也就是所谓的存款实际收益为“负”的负利率现象。存在银行的钱所得的利息赶不上钱贬值的速度。例如, 一个 1000 块钱的东西一年后值 1065 块钱, 但是 1000 块存在银行一年后才 1038 块, 还没有它升值快, 存钱不赚反赔。



经典案例

JING DIAN AN LI

国家统计局公布的经济数据显示, 2010 年 2 月, 我国 CPI (居民消费价格指数) 同比增长 2.7%, 比此前市场的普遍预期高出 0.2 个百分点, 距 2010 年的通胀管理目标 3% 仅一步之遥。这也是 18 个月以来, 我国的 CPI 首次超过一年期活期存款利率 (2.25%)。

统计数据显示, 2010 年 2 月, CPI 同比上涨 2.7%, 其中, 城市同比上涨 2.6%, 农村上涨 2.9%; 食品价格上涨 6.2%, 非食品价格上涨 1.0%; 消费品价格上涨 3.0%, 服务项目价格上涨 1.7%。八大类商品中, 有 6 种上涨 2 种下降, 其中食品价格、居住价格的涨幅高于 2.7% 的平均水平。CPI 的涨幅超过一年

期存款利率,意味着实际利率为负,在银行存款所获得的利息将不足以支付物价上涨的部分,即货币购买力下降,出现贬值现象。

负利率基本上都是通货膨胀导致的,那可能有人会问央行直接加息使存款利息高于通货膨胀不就行了吗?可是当存款利息上调时,对于仅靠存贷款利率差赚钱的银行来说,可是很不情愿的,弄不好会造成坏账上升。但银行的钱却大量贷给房地产商、大型国企,由着这些利益集团去疯狂炒作赚钱。负利率的结果,就是财富重新分配,大量的财富集中到少数人手中,贫富分化更加严重。

银行理财产品:普通百姓为何不敢买理财产品?



词条解析

银行理财产品是商业银行在对潜在目标客户群分析研究的基础上,针对特定目标客户群开发设计并销售的资金投资和管理计划。在理财产品这种投资方式中,银行只是接受客户的授权管理资金,投资收益与风险由客户或客户与银行按照约定方式承担。

一般根据本金与收益是否保证,我们将银行理财产品分为保本固定收益产品、保本浮动收益产品与非保本浮动收益产品三类。另外,按照投资方式与方向的不同,新股申购类产品、银信合作品、QDII 产品、结构型产品等,也是我们经常听到和看到的。



经典案例

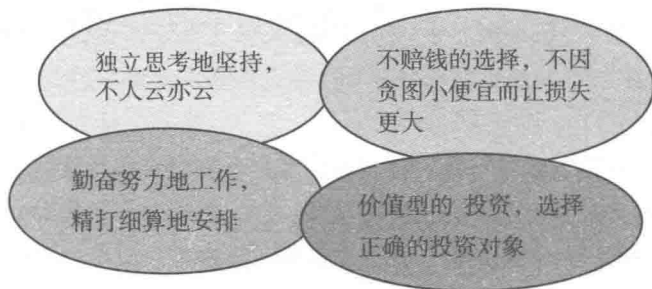
JING DIAN AN LI

经历了股市一泻千余点的惊心动魄,老百姓的钱又往银行流去,这本应是银行理财产品的旺销时节,但很多商业银行在 2012 年头三个月的销售信息却显示:理财产品难卖。想想也奇怪:在负利率时代,钱存银行等于贬值。“你可以跑不过刘翔,却不能跑不过 CPI”的理财名言喊得震天响,为什么还是有那么多的百姓情愿把钱存定期,而不是买敢与 CPI 赛跑的理财产品?只因为很多银行的理财产品是低风险低收益,高风险却未必高收益,潜藏的风险不比证券市场低。“买得不好,理财产品亏的钱不比买股票亏得少。”一位市民“投诉”他买的一款银行理财产品竟然在短短 4 个月内,本钱蚀掉一半。像这位倒霉的投资者并非个例。也有不少银行理财产品零收益甚至负收益的消息频频见诸媒体,一家商业银行的理财产品推出不到半年,浮亏甚至达到 63%。一时间,网上“声讨”帖子不断,有质疑银行理财产品设计先天不足的,有批评银行对投资者不负责任的,有责怪理财师能力差劲

的，有的人干脆把“理财师”称为“理发师”——把财富越理越少。

综观大多数银行的理财产品，风险低的大多收益也低。据有关机构统计，2011年发行的银行理财产品60%以上收益率低于6%，跑不过CPI，也落后于一年期的贷款利率，对资产保值增值并没有多大意义，因此激不起百姓很大的购买欲望。那风险高的理财产品呢？也未必高收益。那款浮亏63%的理财产品当初预计的年收益率是30%，结果呢？

在股市大幅震荡、投资茫无方向的时期，越来越多的老百姓希望银行能够回归“资产避风港”的角色，理财产品不要走钢丝，应在稳健的前提下探索高收益。



吉姆·罗杰斯理财法则

无记名式国债：我国发行历史最长的国债

? 词条解析

无记名式国债是一种票面上不记载债权人姓名或单位名称的债券，通常以实物券形式出现，又称实物券或国库券。

该类国债发行时通过各银行储蓄网点、财政部门国债服务部以及国债经营机构的营业网点面向社会公开销售，投资者也可以利用证券账户委托证券经营机构在证券交易所场内购买。无记名式国债的现券兑付，由银行、邮政系统储蓄网点和财政国债中介机构办理，或实行交易场所场内兑付。

无记名式国库券的一般特点是：不记名、不挂失，可以上市流通。由于不记名、不挂失，其持有的安全性不如凭证式和记账式国库券，但购买手续简便。由于可上市转让，流通性较强。上市转让价格随二级市场的供求状况而定，当市场因素发生变动时，其价格会产生较大波动，因此具有获取较大利润的机会，同时也伴随着一定的风险。一般来说，无记名式国库券更适合金融机构和投资意识较强的购买者。



经典案例

JING DIAN AN LI

无记名式国债是我国发行历史最长的一种国债。我国 20 世纪 50 年代发行的国债和从 1981 年起发行的国债主要是无记名式国库券。1953 年, 中国第一个五年计划开始实施, 计划投入 766.4 亿元, 用于经济建设和发展文化教育事业。利用公债市场筹集部分建设资金显得十分必要, 1953 年 12 月, 中央人民政府颁布了《1953 年国家经济建设公债条例》, 决定从 1954 年起发行国家经济建设公债, 筹集经济建设资金。1954~1958 年, 政府连续 5 年发行了国家经济建设公债, 总额 35.54 亿元, 年息 4 厘, 期限除 1954 年发行的公债为 8 年外, 其余各期皆为 10 年。公债发行对象主要是城市工作人员、私营工商企业和公私合营企业以及其他城乡居民。公债推销强调自愿原则。这 5 期公债的发行, 对建立国民经济工业基础发挥了积极的作用。

为了打破西方国家对中国的经济封锁, 争取外援, 增强自力更生的能力, 政府继续向苏联借款, 1954 年 10 月, 又取得苏联 5.2 亿卢布的长期贷款, 到 1958 年中国向苏联借款共计 14.06 亿新卢布 (约合 74 亿旧卢布, 15 亿美元)。苏联借款对改造中国的旧企业和建设现代化新企业, 客观上起到了十分重要的作用。

凭证式国债：通胀下国债不再受“追捧”



词条解析

凭证式国债是一种国家储蓄债, 可记名、挂失, 以“凭证式国债收款凭证”记录债权。凭证式国债通过各银行储蓄网点和财政部门国债服务部面向社会发行, 主要面向老百姓, 从投资者购买之日起开始计息, 可以记名, 可以挂失, 但不能上市流通。在持有期内, 持券人如遇特殊情况需要变现, 可以到购买网点提前兑取。提前兑取时, 除偿还本金外, 利息按实际持有天数及相应的利率档次计算, 经办机构按兑付本金的千分之二收取手续费。

我国从 1994 年开始发行凭证式国债。凭证式国债票面形式类似于银行定期存单, 通常又称为“储蓄式国债”, 是以储蓄为目的的个人投资者理想的投资方式。与储蓄相比, 凭证式国债的主要特点是安全、方便、收益适中。

具体来说, 凭证式国债发售网点多, 购买和兑取方便, 手续简便; 可以记名挂失, 持有安全性较好; 利率比银行同期存款利率高 1~2 个百分点 (但低于无记名式和记账式国债), 提前兑取时按持有时间采取累进利率计息; 凭证式国债虽不能上市交易, 但可提前兑取, 变现灵活, 投资者如遇特殊需要, 可以随时到原购买点

兑取现金；利息风险小，提前兑取按持有期限长短，取相应档次利率计息，各档次利率均高于或等于银行同期存款利率，没有定期储蓄存款提前支取只能按活期计息的风险；凭证式国债不能上市交易，提前兑取时的价格（本金和利息）不随市场利率的变动而变动，可以避免市场价格风险。



经典案例

JING DIAN AN LI

2012年8月10日发行的国债正式开售，然而前去咨询或购买的市民寥寥无几，与之前国债在各地遭疯狂抢购的现象形成了鲜明对比。本期国债发行总额为300亿元，其中3年期的发售额度为210亿元，5年期为90亿元，以百元为起点并按百元的整数倍发售。本期国债3年期和5年期的票面年利率分别为4.76%和5.32%，比同期的银行定期存款利率分别要高出0.51个和0.57个百分点。与前几期发行的国债相比，CPI在涨，国债利率也有所提高，但从实际销售情况来看，即便是一些长期关注国债的市民，也都对本期国债持观望态度。

从20世纪80年代起就一直购买国债的张先生说，以前踊跃购买国债，除了支援国家建设外，也是因为缺少其他投资渠道。而目前银行销售的部分稳健型理财产品，完全可以替代凭证式国债。而最重要的是，CPI疯涨、通货膨胀强烈的现在，市民出于将钱存在银行就是亏损的观点，都不太愿意存钱或购买国债，而是更倾向于将钱拿出来投资或消费。

记账式国债：记账式国债不适合老百姓？



词条解析

记账式国债以记账形式记录债权，通过证券交易所的交易系统发行和交易，可以记名、挂失。投资者买卖记账式国债，必须在证券交易所设立账户。由于记账式国债的发行和交易均为无纸化，所以发行效率高、成本低、交易安全。我国从1994年推出记账式国债这一品种。

记账式国债的券面特点是无纸化，投资者购买时并没有得到纸券或凭证，而是在其债券账户上记上一笔。记账式国债可以记名、挂失，以无券形式发行可以防止证券的遗失、被窃与伪造，安全性好；可上市转让，流通性好；期限有长有短，但更适合短期国债的发行；记账式国债通过交易所电脑网络发行，从而可降低证券的发行成本；上市后价格随行就市，有获取较大收益的可能，但同时也伴有一定的风险。记账式国债主要是针对金融意识较强的个人投资者，以及有现金管理需求的机

构投资者进行资产保值、增值的要求而设计的国债品种,投资者将其托管在指定券商的席位上,便于流通交易,变现能力强,不易丢失,还可以通过低买高卖获得高额利润。



经典案例

JING DIAN AN LI

2012 年首期记账式国债从 1 月 12 日起发行并计息,1 月 16 日发行结束,1 月 18 日起在各交易场所和试点银行柜台上市交易。该国债的实际发行面值金额 280 亿元,为 1 年期固定利率附息债,票面年利率为 2.78%,2013 年 1 月 12 日到期一次偿还本金并支付利息。

但记账式国债利率低、风险大,适合交易不适合长期持有。普通百姓并不适合投资记账式国债,记账式国债更适合金融机构类投资者短线操作,赚取购进、卖出之间的差额。买记账式国债于到期前卖出,收益是不能提前预知的。记账式国债都有个净值,买卖价格(净值)有可能高于或低于发行面值。例如,顾客以发行价 100 元买进该国债,当净价降低为 90 元时,顾客所享受的利率将低于票面年利率 2.78%。此时,卖出者虽然获得了持有期间的国债利息,但同时也付出了部分价差损失。相反,当净价涨到 110 元的时候,此时卖出者不仅获得了持有期间的国债利息,同时还获得了部分价差收益。

国债	年限	年利率
2008 年记账式(三期)国债	10 年	4.07%
2008 年记账式(四期)国债	3 年	3.56%
2008 年记账式(五期)国债	5 年	3.69%
2008 年记账式(九期)国债	1 年	3.42%

零息债券：如何理解零息债券



词条解析

零息债券是债券的一个品种,为典型的贴息债券。以大幅度折扣发行,整个债券期内发行人不支付债息,到期时按面值一次性支付本利的债券。从理论上讲,零息债券每半年计息一次,累计为本金并产生复利,于到期时一次支付。零息债券虽

不是传统付息债券,但每年产生收益仍需纳税。鉴于投入资金到期时增加的特征,故亦称资本增值债。美国政府短期国债多采用此形式发行。

零息债券的优点是:公司每年无须支付利息或只需支付很少的利息;按税法规定,零息债券或低息债券发行时的折扣额可以在公司应税收入中进行摊销。其缺点是:债券到期时要支出一笔远大于债券发行时的现金;这类债券通常不能提前赎回。因此,假如市场利率下降,公司不能要求债券投资者将债券卖回给公司。



经典案例

JING DIAN AN LI

例如,一种20年期限的债券,其面值为10000美元,而它发行时的价格很可能只有3000美元。在国外有经纪公司经营的特殊的零息债券,由经纪公司将其息票和本金相互剥离之后进行独立发行。例如美林、皮尔斯和佛勒·史密斯经纪公司就创造了一种零息债券,这种债券由美国政府担保,其本金和息票相分离,以很大的折扣发行。中国财政部也曾经以人民币98.941元发行了300亿元的6个月期零息国债,根据发行价格计算,这批国债的实际收益率为2.1576%。

零息债券发行时按低于票面金额的价格发行,而在兑付时按照票面金额兑付,其利息隐含在发行价格和兑付价格之间。零息债券的最大特点是避免了投资者所获得利息的再投资风险。零息债券是不派息的债券,投资者购买时可获折扣(即以低于面值的价格购买),在到期时收取面值。由于这些特性,零息债券对利率的改变特别敏感。一般而言,债券价格与利率变动成反比关系。零息债券在国际债券融资市场中也占有相当大的份额,我国在国内债券市场上也曾成功地发行过零息债券,但其债券期限较短。

股东权益：股东权益反映公司实力



词条解析

股东权益又称净资产,是指公司总资产中扣除负债所余下的部分。是指股本、资本公积、盈余公积、未分配利润之和,代表了股东对企业的所有权,反映了股东在企业资产中享有的经济利益。

股东权益是一个很重要的财务指标,它反映了公司的自有资本。当总资产小于负债时,公司就陷入了资不抵债的境地,这时,公司的股东权益便消失殆尽。如果实施破产清算,股东将一无所得。相反,股东权益金额越大,该公司的实力就越雄厚。

股东权益包括以下五部分:一是股本,即按照面值计算的股本金;二是资本公

积,包括股票发行溢价、法定财产重估增值、接受捐赠资产价值;三是盈余公积,又分为法定盈余公积和任意盈余公积。法定盈余公积按公司税后利润的10%强制提取,目的在于应付经营风险。当法定盈余公积累计额已达注册资本的50%时可不再提取;四是法定公益金,按税后利润的5%~10%提取,用于公司福利设施支出;五是未分配利润,指公司留待以后年度分配的利润或待分配利润。



经典案例

JING DIAN AN LI

例如,上海汽车1997年年底的资产负债表上,总资产为40.56亿元,负债是7.42亿元,股东权益就为两者之差,即33.14亿元,即上海汽车的净资产。其1997年年底的股东权益比率为81.71% [即 $(33.14 \div 40.56) \times 100\%$]。股东权益比率应当适中。如果权益比率过小,表明企业过度负债,容易削弱公司抵御外部冲击的能力;而权益比率过大,意味着企业没有积极地利用财务杠杆作用来扩大经营规模。

净资产收益率:净资产收益率的缺陷



词条解析

净资产收益率又称股东权益收益率,是净利润与平均股东权益的百分比,是公司税后利润除以净资产得到的百分比率,该指标反映股东权益的收益水平,用以衡量公司运用自有资本的效率。指标值越高,说明投资带来的收益越高。假设某公司税后利润为2亿元,净资产为15亿元,净资产收益率就是13.33% [即 $(2 \text{ 亿元} \div 15 \text{ 亿元}) \times 100\%$]。

净资产收益率可衡量公司对股东投入资本的利用效率,它弥补了每股税后利润指标的不足。例如,在公司对原有股东送红股后,每股盈利将会下降,从而在投资者中造成错觉,以为公司的获利能力下降了。而事实上,公司的获利能力并没有发生变化,用净资产收益率来分析公司获利能力就比较适宜。如果说净资产收益率的年度目标值是2.8%,目前至4月末,净资产收益率为1.6%则合理,净资产收益率会随着时间的推移而增长(假定各月净利润均为正数)。



经典案例

JING DIAN AN LI

净资产收益率衡量股东投资的收益,投资数额使用的是股东权益的账面价值,而非市场价值,这个区分很重要。例如,甲公司1998年的净资产收益率是18.2%,

这是其以账面价值 1.56 亿元购买公司的权益而赚取的。但这可能是不现实的,因为甲公司权益的市场价值是 4.56 亿元,照这个价格,它每年的收益将是 6.22%。权益的市值对股东来说更为重要,因为它衡量现有的、可实现的股票价值,而账面价值仅仅是历史数据而已。所以,即使净资产收益率能衡量管理者的财务业绩,但它与带给股东投资的高收益不可同日而语,即投资者依赖于净资产收益率寻找高价值的公司是不够的。公司的净资产收益率对别人必须是未知的,因为,一旦被知晓,投资者获取高回报的可能性就会因为更高的股票价格而消失。

虽然净资产收益率在企业投资管理过程中有着极其重要的作用,但我们不能忽视其本身的价值性缺陷。

资金周转率:我国 B2C 行业的资金周转率现状



词条解析

资金周转率是反映资金周转速度的指标。

企业资金(包括固定资金和流动资金)在生产经营过程中不间断地循环周转,从而使企业取得销售收入。企业以尽可能少的资金占用,取得尽可能多的销售收入,说明资金周转速度快,资金利用效果好。

资金周转速度可以用资金在一定时期内的周转次数表示,也可以用资金周转一次所需天数表示。例如,企业一年的销售收入总额为 4000 万元,按年平均占用的固定资产(原值)和流动资金总额为 2000 万元,即每年周转 2 次,每次周转需要 180 天。加快资金周转,可以节约资金。在一定的生产规模和销售收入的情况下,把资金周转率提高一倍,就可以节约一半的资金。



经典案例

JING DIAN AN LI

据统计,2010 年中国 B2C 市场规模已达到千亿元,环比增长 373%。虽然中国 B2C 市场的交易规模在迅速扩大,但资金的周转效率仍低得可怜。货到付款仍是国内 B2C 网购市场的主流支付模式,以当当为例,货到付款占交易的近八成。而货到付款方式的资金回笼周期都相对较长,资金周转率会受影响。

很多消费者选择货到付款其实也很无奈,因为不放心。而通过与支付宝的合作,B2C 企业可以大幅加快从消费者付款到企业回笼资金的进程,加速自身的资金周转效率。同时,货到付款模式下人力和物力的无效损耗也将大幅减少。

资金周转率也可用固定资金周转率和流动资金周转率分别反映。从个别的固定

资产来看, 它的资金周转率则是其使用周期。流动资金周转率, 反映流动资金周转速度。在保证生产经营正常进行的情况下, 资金周转速度越快, 说明资金利用效果越好。

每股净资产: 每股净资产调整的意义



每股净资产是指股东权益与总股数的比率。其计算公式为: 每股净资产 = 股东权益 ÷ 总股数。这一指标反映每股股票所拥有的资产现值。每股净资产越高, 股东拥有的资产现值越多; 每股净资产越少, 股东拥有的资产现值越少。通常, 每股净资产越高越好。

每股净资产的计算公式为: 每股净资产 = 股东权益 ÷ 股本总额。公司净资产除以发行总股数, 即得到每股净资产。例如, 上述公司净资产为 15 亿元, 总股本为 10 亿股, 它的每股净资产值为 1.5 元 (即 15 亿元/10 亿股)。每股净资产值反映了每股股票代表的公司净资产价值, 是支撑股票市场价格的重要基础。每股净资产值越大, 表明公司每股股票代表的财富越雄厚, 通常创造利润的能力和抵御外来因素影响的能力越强, 公司发展潜力与其股票的投资价值越大, 投资者所承担的投资风险越小。



经典案例

JING DIAN AN LI

例如, 某股票上市公司资产总额 56000 万元, 负债合计 30000 万元, 年末普通股股份总数 10000 万股, 该公司 3 年以上的应收款项 1000 万元, 待摊费用 500 万元, 待处理流动资产净损失 100 万元, 待处理固定资产净损失 200 万元, 长期待摊费用 200 万元。则本会计年度末该公司: 净资产 = 50000 万 - 30000 万 = 20000 万元; 调整后的净资产 = 20000 万 - 1000 万 - 500 万 - 100 万 - 200 万 - 200 万 = 18000 万元; 每股净资产 = 20000 万 ÷ 10000 万股 = 2.0 元/股; 调整后每股净资产 = 18000 万 ÷ 10000 万股 = 1.8 元/股。

由于某些原因, 每股净资产调整前后可能会存在一些差额。例如, 某年 ST 中浩, 期末股东权益 12111 万元, 调整前的每股净资产只有 0.77 元, 已是跌进面值。然而分析其净资产构成, 其中 3 年以上的应收账款和其他应收款分别高达 8081 万元和 18162 万元, 长期待摊费用多达 11031 万元, 此外尚有 2000 多万元的待处理资产净损失和 3000 多万元的开办费等待摊销。因此, 调整后的每股净资产就变为

-2.00元,处于资不抵债的破产境地。

造成这些公司每股净资产调整前后出现巨额差异的原因,主要是长期账龄的应收账款和其他应收款、大量的开办费支出、巨额的待摊费用和待处理资产净损失所致。这其中既有企业管理不善、经营效率低下所带来的内部因素,也有整个市场经济体制不完善、社会信用低等外部因素。通过对每股净资产的调整,可以进一步发现相关公司在生产经营、财务状况中存在的问题,有利于公司稳健成长,提高企业竞争力,抵御各种风险。

每股收益: 每股收益是否越高越好?



词条解析

每股收益,又称每股税后利润、每股盈余,指税后利润与股本总数的比率。它是测定股票投资价值的重要指标之一,是分析每股价值的一个基础性指标,是综合反映公司获利能力的重要指标,它是公司某一时期净收益与股份数的比率。

该比率反映了每股创造的税后利润,比率越高,表明所创造的利润越多。若公司只有普通股时,净收益是税后净利,股份数是指流通在外的普通股股数。如果公司还有优先股,应从税后净利中扣除分派给优先股东的利息。基本每股收益 = 归属于普通股股东的当期净利润 / 当期发行在外普通股的加权平均数,并不是每股盈利越高越好,因为每股有股价。例如,净利润 100W,股数 100W,股价 10 元/股,总资产 1000W,则利润率 = $100/1000 \times 100\% = 10\%$,每股收益 = $100W/100W = 1$ 元。



经典案例

JING DIAN AN LI

事实上,每股收益并不能决定股票的实际投资价值。我们假设一个股票总共有 1 千万股,一年内这个公司赚了 1 千万元,那么该股每股收益 1 元。假设另一只股票也是每股收益 1 元,这两只股票在市场上的今日收盘价分别是 50 元和 10 元,如果收益相同,价格便宜的股就是好股。所以,每股收益一定要联系市场价格来看,这就是我们说的市盈率。市盈率 = 每股市价 / 每股盈利。市盈率越高,股票风险就越大。所以,每股收益 1 元的股票,有时候不如每股收益 0.1 元的股票。例如,收益 1 元的股票市价 50 元,收益 0.1 元的股票市价 3 元,那当然是后者更稳健可靠了。

通常每股收益高代表公司获利能力良好,的确是个正面的现象。但过度注重每股收益也可能有负作用。在投资决策上,每股收益常与“市盈率”(指股价和每股

收益的比率) 搭配运用, 以决定合理的股价。例如, 预期的每股收益为 4 元, 而合理的市盈率为 15, 则合理的股价为每股 60 元 (4×15), 只有在股价显著低于 60 元时, 理性的投资人才会愿意购买股票。巴菲特强调要拿捏至少 25% 的“安全边际”(margin of safety), 也就是说, 合理股价为 60 元的股票, 只有在市场股价为 45 元 (60×0.75) 以下时才值得投资, 预留可能因误判投资价值造成的风险。

净资产：跌破净资产的股票就安全？



词条解析

净资产是企业集团资产超过负债的部分, 即全部资产减去全部负债后的净值。净资产代表企业集团所有者(企业主或股东)在企业中的财产价值。它包括股本、公积金(盈余公积金、资本公积金)、未分配利润等。由于企业集团的资产净值, 属于股东所有, 所以在会计上把它称为“股东权益”。它是反映企业集团经营业绩的重要指标。

其计算公式为: 净资产 = 所有者权益(包括实收资本或者股本、资本公积、盈余公积和未分配利润等) = 资产总额 - 负债总额。



经典案例

JING DIAN AN LI

2008 年 4 月, 南京高科股价为 19 元左右, 而其每股净资产都有 20.85 元, 这种市净率低于 1 的个股总归安全了吧, 总归有投资价值了吧? 但事实好像不是这样。

一个企业的总资产中, 去掉负债部分, 就是净资产, 也就是一个企业的实际价格。市净率, 就是股价与每股净资产的比。当股价低于每股净资产时, 意味着你 9 毛钱买到了 1 元的东西, 是划算的。但净资产中, 如果含有价格波动大的资产, 到底值多少钱就不好说了。

而南京高科, 2006 年年报时每股净资产 4.108 元, 2007 年年报中每股净资产居然高达 20.85 元, 一年净资产增长了 407%。什么让南京高科的资产一年翻 4 倍呢? 仔细看年报, 其实正是金融类股权投资的结果。2006 年年末, 南京高科净资产 24.86 亿元, 但金融资产和长期股权投资合计有 19.78 亿元。到了 2007 年年末, 南京高科净资产为 73.03 亿元, 而此时, 那些金融资产和长期股权账面值合计 87.93 亿元, 占到净资产的 120%。也就是说, 去掉这些账面金融资产, 在其他资产中, 债务大于资产, 净资产总体为负值。

而金融资产的价值是不稳定的, 它可能随着金融市场行情的变化而发生较大波

动。若剔除金融资产的市值,南京高科本身的净资产为-8.63亿元。很显然,这里
面还是存在着一定的风险。

利息资本化: 如何计算资本化的利息?



利息资本化是指将借款利息支出确认为一项资产,但不包括用于存货生产的借
款利息。

利息资本化是会计学中的会计准则之一。在会计上,一家组织(如公司)的开
支,可以视为“资本投资性开支”,又或者是“日常性开销”。可以使公司新建固定
资产在产生效益前的利息支出不必全部计入损益表对利润构成冲击,但在该固定
资产完工投入运营后,利息资本化也宣告结束,之后产生的贷款利息费用将全额计
入损益表冲减利润。例如,地产发展项目的利息支出,在共同公认的会计准则上
有一套指引,就是要依据“收入与费用相配合”的原则。所以,该项目的所有利息
支出,在该项目未获得投产之前,应该视为该项目的资本性成本入账,此谓“利息
资本化”。



经典案例 JING DIAN AN LI

注册税务师小刘2008年1月22日在江南时装有限公司(以下简称江南公司)
进行纳税审计时,发现如下业务:该公司为增值税一般纳税人,2006年实现销售
收入3246万元。公司在国内市场取得较好的商誉。为了扩大生产能力,公司决定
再扩建一个生产车间。2007年1月1日开始筹备建造这个生产车间,并为建造该
车间专门从银行借入了500万元的3年期借款,年利率为6%。生产车间于2007
年4月1日建造完工(为简化计算假定每月均为30天)。

公司在2007年1~3月间发生的资产支出如下:

1月1日,支付购买工程用物资款项140.40万元,其中增值税进项税额为
20.40万元;

2月10日,支付建造车间的职工工资9万元;

3月15日,将2006年12月28日购进的高分子建筑材料用于车间建造(当时
作存货处理),该货物的入库成本为60万元,购进时增值税专用发票上标明的
价格为50万元,该产品目前市场价格为100万元,购进时的材料价款及增值税
进项税额已支付;

3月31日,为3月15日用于固定资产建造的存货进项税转出缴纳增值税8.50

万元。江南公司的财务科长李明将从银行所借的款项,在该项固定资产建造完工交付使用时一次性计算利息,并将其资本化。则公司第一季度应资本化的金额为: $500 \times 6\% \times 3/12 = 7.5$ (万元)。

债券:什么是“熊猫债券”?



债券是政府、金融机构、工商企业直接向社会借债筹措资金时,向投资者发行并且承诺按一定利率支付利息,按约定条件偿还本金的债权债务凭证。债券的本质是债的证明书,具有法律效力。债券购买者与发行者之间是一种债权债务关系,债券发行人即债务人,投资者(或债券持有人)即债权人。

按发行主体分类,债券可分为政府债券、金融债券和企业债券三种。政府债券是政府为筹集资金而发行的债券,主要包括国债、财政债券等。金融债券是由银行和非银行金融机构发行的债券。目前,我国金融债券主要由国家开发银行和国家进出口银行等政策性银行发行。公司债券是企业依照法定程序发行,约定在一定期限内还本付息的债券。公司债券的发行主体是股份公司,但也可以是非股份公司的企业。一般归类时,公司债券和企业发行的债券合在一起,称为公司(企业)债券。



经典案例

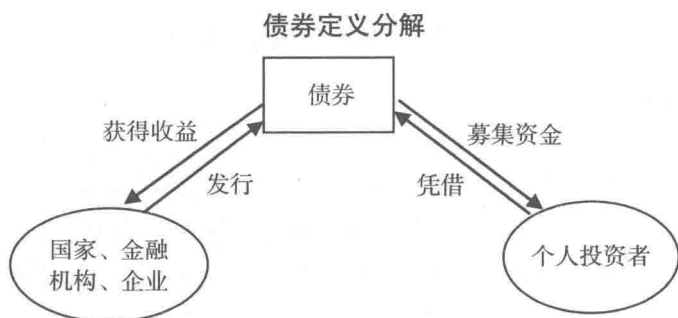
JING DIAN AN LI

2006年,国际金融公司(IFC)和亚洲开发银行(ADB)分别获准在我国银行间债券市场分别发行人民币债券11.3亿元和10亿元,这一新闻也引起了广泛的市场反响。按照央行的说法,这是中国债券市场首次引入外资机构发行主体,也是中国债券市场对外开放的重要举措和有益尝试。“熊猫债券”是一种外国债券。

那么,为什么国际金融公司和亚洲开发银行在国内债券市场上发行的债券被称之为“熊猫债券”呢?简单地说,熊猫债券就是国际多边金融机构在华发行的人民币债券,也就是一种外国债券。外国债券,是指外国筹资者在一个国家国内市场以发行所在国货币为面值的一种债务工具。根据国际惯例,国外金融机构在一国发行债券时,一般以该国最具特征的吉祥物命名,例如,IBM公司在日本发行的债券被称之为“武士债券”,英国天然气公司在美国发行的债券被称之为“扬基债券”,还有英国的“猛犬债券”和西班牙的“斗牛士债券”等。所以,财政部部长金人庆将国际多边金融机构首次在华发行的人民币债券命名为“熊猫债券”。

国际发行机构在国内市场上发行人民币债券具有什么样的意义?首先,将有利

于推动我国债券市场的对外开放；其次，有助于改善我国目前对民营企业的直接融资比重过低的现状，并将有利于降低国内贷款企业的汇率风险；最后，尽管本次熊猫债券的发行规模还比较小，但有业内分析专家认为，允许境外机构发行人民币债券，标志着我国在放开资本项目管制进程中迈出了一个尝试性的试探步伐。



权证：了解权证的起源



权证是指基础证券发行人或其以外的第三人发行的，约定持有人在规定的期间内或特定到期日，有权按约定价格向发行人购买或出售标的证券，或以现金结算方式收取结算差价的有价证券。

权证实质反映的是发行人与持有人之间的一种契约关系，持有人向权证发行人支付一定数量的价金之后，就从发行人那获取了一个权利。这种权利使得持有人可以在未来某一特定日期或特定期间内，以约定的价格向权证发行人购买/出售一定数量的资产。购买股票的权证称为认购权证，出售股票的权证叫作认售权证（或认沽权证）。权证分为欧式权证、美式权证和百慕大式权证三种。所谓欧式权证，就是只有到了到期日才能行权的权证。所谓美式权证，就是在到期日之前随时都可以行权的权证。所谓百慕大式权证，就是持有人可在设定的几个日子或约定的到期日有权买卖标的证券。



经典案例

JING DIAN AN LI

在国外，权证起源于1911年美国电灯和能源公司。在1929年以前，权证作为投机性的品种而沦为市场操纵的工具。1960年，许多美国公司利用股票权证作为并购的融资手段。由于权证相对廉价，部分权证甚至被当成了促销手段。当时的美

国公司在发售债券出现困难时，常常以赠送股票权证加以“利诱”，颇有种“买电脑赠保险”的意味。1970年，美国电话电报公司以权证方式融资15亿美元，使得权证伴随标的证券的发行成为最流行的融资模式。

欧洲最早的认股权证出现在1970年的英国，而德国自从在1984年发行认股权证之后，一度迅速成为世界上规模最大的权证市场，拥有上万只权证品种。但其地位目前已经让位于香港。

金融期货：金融期货在国内外的的发展史



金融期货是指以金融工具为标的物的期货合约，主要包括三大类别：外汇期货、利率期货和股票指数期货。

金融期货之所以在国际市场光芒闪耀，即使巴林银行倒闭、东南亚经济危机，也不能使其退出历史舞台，而是使人更加致力于研究它、完善它、运用它，关键在于金融期货提供了重要的经济功能。世界金融之父利奥·梅拉梅德将它们归结为三方面：（1）风险管理。其主要目标是保护现存的利润而不是创造新的利润。规避现货市场风险是期货市场最基本的功能，也是金融期货创立的初衷。（2）发现价格。这表现在实现和传播价格信息的能力。没有价格信息，投资者、消费者和生产者就不能作出有根据的决定，他们的资本的使用会受到抑制和阻止。（3）交易效率。交易效率是流动性的产品，流动性不强，会导致高昂的交易成本，这妨碍投资和阻止资本的积累。衍生品有效地增加市场的流动性，降低成本，提高交易的效率，降低筹资的成本和扩大作为生产性投资的可得到的资本额。



经典案例 JING DIAN AN LI

自20世纪70年代初外汇市场上固定汇率制（布雷顿森林体系）崩溃以来，金融市场上风险急剧增大，汇率、利率和股票价格频繁波动，产生了规避风险的客观需求，在商品市场运作较为成功的期货交易方式被引入金融市场后，产生了金融期货。伴随着世界经济全球化进程加快，金融期货在短短二十多年的时间内迅猛发展，已超过传统商品期货而成为期货市场主导品种，为规避金融风险提供了一个理想场所。

我国在20世纪90年代初开始进行期货试点工作时，曾经推出过部分金融期货品种，例如，1992年12月28日上海证券交易所推出了利率期货交易品种——国债

期货; 1993年3月10日海南证券交易中心推出深圳股份综合指数期货。海南股指期货交易由于监管方面的原因仅运行极短时间即被关闭, 而国债期货也由于交易、管理、风险监控方面存在缺陷, 引发了“3·27”事件, 并导致国家于1995年5月17日暂停了国债期货交易。中国早期短暂金融期货试点告一段落, 但也为今后重新恢复金融期货交易积累了宝贵的经验。

由于其独特的魅力, 金融期货交易以惊人的速度向前发展, 现代期货市场的发展已经进入以金融期货、期权交易为主的新阶段。

黄金储备: 大国囤金的背后目的



词条解析

黄金储备, 指一国货币当局持有的, 用以平衡国际收支, 维持或影响汇率水平, 作为金融资产持有的黄金。它在稳定国民经济、抑制通货膨胀、提高国际资信等方面有着特殊作用。黄金储备的管理意义在于实现黄金储备最大可能的流动性和收益性。作为国际储备的主要形式之一, 黄金储备在流动性上有其自身存在的局限性, 因此应考虑其适度规模的问题。

正确理解黄金储备概念的意义在于: 一是有利于确定合理的黄金储备规模; 二是可以避免与商业银行日常营运的黄金资产混为一谈, 有利于银行业务的正常运行; 三是有利于实行黄金管制国家的中央银行正确制定黄金管理政策, 促进本国黄金产业及相关行业的健康发展。黄金储备量作为国际储备的一部分只是衡量国家财富的一个方面, 黄金储备量高则抵御国际投资基金冲击的能力加强, 有助于弥补国际收支赤字, 有助于维持一国的经济稳定。不过过高的黄金储备量会导致央行的持有成本增加, 因为黄金储备的收益率从长期来看基本为零, 而且在金本位制度解体以后黄金储备的重要性已大大降低。



经典案例

JING DIAN AN LI

世界黄金协会(WGC)发布2011年《官方黄金储备报告》称, 中国官方黄金储备排名世界第六, 为1054.1吨, 占总储备比例的1.6%。而目前世界黄金总储量为37650吨约为世界黄金年产量的13倍。其中1000吨以上的国家和组织有: 美国、德国、意大利、法国、中国(包括中国台湾、香港地区)、瑞士及国际货币基金组织, 在上述国家中以美国储备最多为8136.9吨。百吨以上的国家、地区有34个, 不足10吨的有34个。从上述数字看, 实力强大的国家其黄金储备也多。这说明黄

金仍是各国综合实力的标志。因此,黄金储备仍为世界各国,尤其是发达国家所重视。

同时黄金是国家战略储备的主体,是不容忽视的。例如,美国的战备储备黄金占65.5%,荷兰45.5%,法国41.9%,意大利45.9%,瑞士39.9%,巴基斯坦32.6%,哈萨克斯坦22.2%,津巴布韦39.9%,所以,中国有句话叫“大炮一响,黄金万两”。

各国大量囤积黄金的目的,除了保证本国财富、巩固本国实力外,一个重要的原因便是战略储备了。由于这个原因的存在,包括印度、俄罗斯等国近些年也开始大量囤积黄金。

大小非:大小非改革的前后



非是指非流通股,即限售股,或叫限售A股。小,即小部分。小非,即小部分禁止上市流通的股票(即股改后,对股改前占比例较小的非流通股)。限售流通股占总股本比例小于5%,在股改一年后方可流通,一年以后也不是大规模的抛售,而是有限的抛售一小部分,为的是不对二级市场造成大的冲击。而相对较多的一部分,则叫大非(即股改后,对股改前占比例较大的非流通股)。限售流通股占总股本5%以上者在股改后两年以上方可流通,因为大非一般都是公司的大股东、战略投资者,一般不会抛。

限售股上市流通将意味着有大量持股的人可能要抛售股票,空方力量增加,原来持有的股票可能会贬值,此时要当心。证券市场最大的“庄家”既不是公募基金,也不是私募基金,而是以低成本获得非流通股的大小股东,也就是所谓的“大非”“小非”。其中,作为市场最有发言权的则是控股大股东——他们对自己企业的经营状况最为了解,但股改之前大股东及其他法人股东的股份不能流通,所以他们对公司股价既不关心,也无动力经营好上市公司。



经典案例

JING DIAN AN LI

大小非是中国证券市场上出现的特有现象,在国外成熟的资本市场上股票都是可以自由流通的。20世纪90年代初,中国要建立股票市场,实现优化资产配置,提高闲散资金利用率。但很多国企控制着国家的经济命脉,关乎国计民生,万一被外国资本家买走就麻烦了。于是规定,企业70%的股票不流通,剩下30%的股票

才能流通,这样不管30%的买家是谁,控制权也在我们手中。由于大部分股权是非流通股,其中的绝大部分由国家控制,对于流通股的股东说不上话,所以他们的利益常常得不到保障,久而久之,对于股票的投资欲望便降低。因此,2005年之前,我国证券市场一直比较低迷。

为了提高证券市场的效率,就得让非流通股逐渐转化为流通股,也就是我们常听到的股权分置改革。就这样大小非解禁开始登场,按规定小非在股权分置改革一年后方可流通,大非要两年才可流通。通常非流通股解禁后,大股东可能套现造成股价下跌。但有些业绩较好、预期较低的反反而可能上涨。不过有一点可以肯定,那就是大股东是否套现很大程度上可以看出公司的经营状况,因为他们是公司的管理者,是最了解公司的人。

老鼠仓: 危害公平的老鼠仓



老鼠仓是指庄家在用公有资金拉升股份之价之前,先用私人的资金在低位建仓,待用公有资金拉升到高位后私人仓位率先卖出获利。目前很多基金就存在着老鼠仓现象,由于基金募集的资金数额巨大,能够有效拉升股价,更好地建立老鼠仓。

建“老鼠仓”违背职业经理人的一般诚信原则,是严重的职业操守问题,并涉嫌犯罪。证券交易员的亲友预先低价买入股票,然后公司再建仓拉升该股票,故“老鼠仓”不但没有风险,而且还能获得高额回报,但它损害了公司或基金持有人的利益,甚至有可能导致所服务的机构严重亏损。德隆事件就存在严重的“老鼠仓”问题。据说,当初参与“老鼠仓”的某证券公司高管亲属获利近千万,全部套现,而德隆系股票崩盘导致至少两家证券公司倒闭和多家银行等机构损失数百亿元。

经典案例

JING DIAN AN LI

2009年4月,证监会对融通基金原基金经理张野可能涉及老鼠仓进行立案调查。最终决定取消张野基金从业资格,没收其违法所得229万元,并处400万元罚款,同时对其实施终身市场禁入。融通基金亦被证监会基金部责令进行为期6个月的整改。2008年广州冷机这家上市公司的年报中,前十大流通股股东排名中,融通新蓝筹位列第一,拥有435.89万股。周蕾这个账户位列第七,持有99万股,获利

600 万左右。而根据川化股份 2008 年年报显示,流通股前十大股东中,融通新蓝筹位列第三,持有 323 万股,周蕾账户位列第六,持有 138.5 万股,估计获利约为 500 万元。

2009 年 4 月,有媒体曝光神秘散户“周蕾”多次领先融通基金买入卖出,怀疑有可能是老鼠仓。经过证监会调查,周蕾这个账户由朱小民控制,而朱小民将账户交给融通基金的基金经理张野操作。短短两年时间,张野利用职务之便为朱小民操作周蕾账户,获利达 939.84 万元。为表示感谢,朱小民给了张野 200 万元的感谢费。对于张野这种建老鼠仓的行为,明显违背了证券市场的公开、公平和公正原则,应该予以预防和严厉打击。

复利：你会巧用复利吗？



词条解析

复利的计算是对本金及其产生的利息一并计算,也就是利上有利。

复利计算的特点是,把上期末的本利和作为下一期的本金,在计算时每一期本金的数额是不同的。复利现值是指在计算复利的情况下,要达到未来某一特定的资金金额,现在必须投入的本金。所谓复利也称利上加利,是指一笔存款或者投资获得回报之后,再连本带利进行新一轮投资的方法。复利终值是指本金在约定的期限内获得利息后,将利息加入本金再计利息,逐期滚算到约定期末的本金之和。例如,本金为 50000 元,利率或者投资回报率为 3%,投资年限为 30 年,那么,30 年后所获得的本息收入,按复利计算公式来计算就是 $50000 \times (1 + 3\%)^{30}$ 。



经典案例

JING DIAN AN LI

1926 年,一个名叫山姆的普通美国人出生了。小山姆的父母给他投资购买了 800 美元的美国中小企业发展指数基金。当山姆年老去世时,那始终没动的 800 美元投资变成了价值 384.24 万美元!这是让人难以置信的回报。我们对美国股市从 1926 年到 2002 年历史数据分析发现:投资美国中小企业股票 75 年的累积收益率是 4803 倍,对应的以复利计算的年收益率是 11.97%。这个年收益率在很多人眼中并不是暴利。投资大蓝筹公司股票的累积收益率是 1548 倍,对应的复利计算的年均收益率是 10.29%。因此,从理论上讲,假设我们自己像山姆那样用 800 元来投资一只处于平均业绩水平的开放式基金的话,以复利计算,50 年以后,我们的资产能够达到 493 万元之多。

所谓的复利，就是俗话说的“利滚利”。举个例子，1万元的本金，按年收益率10%计算，第一年年末您将得到1.1万元，把这1.1万元继续按10%的收益投放，第二年年末是 $1.1 \times 1.1 = 1.21$ ，如此第三年年末是 $1.21 \times 1.1 = 1.331 \dots$ 到第八年就是2.14万元。谁都知道，货币是有时间价值的，而它的表现就是利息。人们通常从利率的高低去关心利息的大小，却往往忽略了计利方式的重要性。譬如，同样一笔投资，在同样年限和利率的情况下，用复利和单利这两种不同的计利方式，获得的结果大相径庭。只要长期持有，时间越久，复利效果将会越明显。同时，还要记住一条原则：不要间断。间断投资，会让你的前期投资收效大打折扣。

投资组合理论：投资也要玩花样

? 词条解析

投资组合理论是指若干种证券组成的投资组合，其收益是这些证券收益的加权平均数，但是其风险不是这些证券风险的加权平均风险，投资组合能降低非系统性风险。投资组合理论，被定义为最佳风险管理的定量分析。无论分析的单位是家庭、公司，还是其他经济组织，为了找到最优的行动方案，需要在减少风险的成本与收益之间进行权衡，对这些内容阐述并估计的过程，即投资组合理论的应用。

对家庭而言，消费和风险偏好是已知的。偏好会随着时间的改变，但这些变化的机制和原因并非投资组合理论阐述的内容。投资组合理论阐述了如何在金融工具中进行选择，以使其特定的偏好最大化。通常，最佳选择包括对获取较高预期回报和承担较大风险之间权衡的评估。



经典案例

JING DIAN AN LI

有这么一个故事，一位富翁想要考察自己两个儿子的理财能力，就拿出20万元钱，给每个儿子10万，说：“你们拿这些钱去用吧，但记住这些钱不是用来消费的。”两个儿子听了，都明白父亲这是在给自己出题。大儿子拿了钱以后直奔银行，开了股票账户，然后将所有的钱全部投入股市。刚开始的时候，股市大涨，大儿子眼看心喜，心想这次算是投资对了，也好跟父亲交差了。然而，没过多久，股市行情急转直下，股价暴跌。大儿子的股票被深度套牢。而同时，二儿子生性安分谨慎，害怕风险太大，担心丢了老本没法向父亲交差，就没有去投资什么股票、权证之类，而是谨慎地选择了购买国债，每年5%的利息收入倒也不少。

一年后，当富翁向两个儿子问起他给的钱的去向时，大儿子惭愧地告诉父亲，

买了股票，被套牢；二儿子则开心地说，自己用父亲给的钱赚了五千块钱。富翁听了两个儿子的汇报，摇摇头说：“你们两个人，刚好走了两个极端。一个玩高风险，一个又太保守。要是你们两个能中和一下就好了。”两个儿子立刻领会到父亲的意思，原来，在父亲看来，投资股票和债券都没有问题，但是不能太专注于一种投资。既要高收入，又要让风险保持在可控范围之内，那么就只好把钱分开来，股票、债券各投资一些了。

事实上，在我们的日常生活中，无论做什么投资，都必须记住的一条法则就是，不能把所有的鸡蛋放到同一个篮子里。

四

职场经济学

ZHICHANG JINGJIXUE

“职场即战场”，这句话充分点明了职场生活的激烈程度。职场交际不是单纯的人与人之间的接触与交往，它往往伴随着利益关系和竞争关系，若不能很好地处理这些关系，轻者工作不顺，重者失掉工作，甚至给自己的人生留下永远的阴影。所以，既然经济学中有一些可以拿来指导我们职场生活的理论，我们为什么不来学习一下呢？

注意力经济：让你的老板注意你

词条解析

著名的诺贝尔奖获得者赫伯特·西蒙在对当今经济发展趋势进行预测时指出：“随着信息的发展，有价值的不是信息，而是注意力。”这种观点被IT业和管理界形象地描述为“注意力经济”。

公众在接受信息时存在着消费，他们消费的不是什么有形的东西，而是自己的注意力，即公众在接受信息时，要消耗注意力这种资源。这就是注意力经济！



经典案例

JING DIAN AN LI

李佳在公司领导眼中是最得力的助手，而且在同事眼里，李佳也拥有不错的口碑。她的薪水一路飙升，职位也是越升越高。她每天上班衣着光鲜，时尚靓丽，自信满满，集领导与高干的光芒于一身，无论走在哪个部门，都会让人感受到一股强势的气场。同事们对她是既妒忌又羡慕，他们经常感叹：“怎么自己就没有李佳的命好呢？为什么自己就得不到领导的赏识呢？”

像李佳这样的“焦点人物”在各大公司都屡见不鲜，他们凭借着自己独特的气质、卓越的才干、高效的工作效率而备受公司高层的欣赏，升迁、加薪自然而然就是顺理成章的事了。

正所谓“低调做人，高调做事”，但凡是职场的高效人士，他们都会将工作高效、高调地完成。对于大多数的员工而言，他们之所以没能成为像李佳这样的“焦点人物”，并不是因为他们的工作效率低，事实上，他们都是公司里辛勤工作的高绩效员工，关键就在于“高调”二字，套用经济学原理来解释就是：合理利用注意力经济。高调工作，其实就是注意力经济的具体体现。

上文提到“焦点人物”李佳，其光鲜亮丽的衣着、高调高效的工作风格，在公司里无不吸引着同事、公司高层的注意，而同事、高层在注意李佳的同时，也“消费”了自己的注意力，他们注意到了李佳。换句话说就是，李佳光鲜亮丽的外表，高效高调的工作风格吸引了他人的注意力，也由此产生了经济效益。这个效益就是李佳一次又一次地得到了升职以及加薪的机会。

现今，是一个注意力经济的时代，整个世界将会展开争夺眼球的战役，谁能吸引更多的注意力，谁就能成为新世纪的主宰。比如说乔布斯的“苹果家族”，且不说其功能、技术有多先进，至少“苹果家族”每一次新品的发布都会在世界范围内

掀起一阵波澜,大家的注意力全被吸引了过去,只要能吸引注意力,就能产生经济效益,无论此经济效益是显性的还是隐性的。职场亦是如此,高调做事,一点也没错!

内卷化效应:职场,拒绝原地踏步

词条解析

20世纪60年代末,一位名叫利福德·盖尔茨的美国人类文化学家,来到爪哇岛生活。这位向往风景名胜的学者,无心观赏诗画般的景致,而是潜心研究当地的农耕生活。为了他的水稻生产,他每天面对着那些镰刀犁耙,然后种锄收割,日复一日,年复一年,原生态农业为田园景色增添了光彩,而他自己却长期停留在一种简单重复、没有进步的循环状态。这位学者就把这种现象称为“内卷化”。此后,这一概念便被广泛应用到了政治、经济、社会、文化及其他学术研究中。

“内卷化”作为一个学术概念,意指一个社会或组织既无突变式的发展,也无渐进式的增长,长期以来,只是在一个简单层次上自我重复。陷入内卷化就如同故步自封、裹足不前,耗费着有限的资源,重复着简单的脚步,浪费着宝贵的人生。



经典案例

JING DIAN AN LI

老李当“干事”三十年了,身边同事一个一个升迁,自己却还原地徘徊。退休年龄就要到了,心中无限酸涩,“二锅头”成了最贴心的朋友。老王做“技工”十五年了,同辈之人已升任高工和主管,自己却还一直戴着一顶技工的帽子,心境异常抑郁。老刘年轻时,曾因一部剧本获得过电影大奖,当时被公认前程似锦,然而二十年过去了,他的成就却还停留在二十年前……

人们不禁要问:老李、老王、老刘为何停步不前?是他们天赋欠缺,勤奋不够,还是运气没有垂青?俗话说得好,机会永远是留给有准备的人的,而在命运的车轮里,如果一味抱着求稳妥的心态裹足不前,不思进取,那么命运之神又如何能眷顾于你呢?以上故事中的三人就是内卷化效应的最有力证明。

当今,社会竞争压力越来越大,生活成本急速提高,经济发展速度太快,人们已经渐渐无法跟上经济的变化速度,所以,求“稳”便成了人们生活的追求目标,这是客观原因。从主观方面分析,人的惰性往往会成为原地踏步的最主要原因。人一旦有了安定、稳定的生活现状,就不愿打破这种平衡,怕担当风险。所以就日复一日地沉迷在安稳的日子里了。

思维决定行动,无论是社会组织还是个人,进入内卷化状态,根本原因还是在精神状态和思想观念。一个人如果总是自怨自艾,不思改变,不求进取,不谋开拓,那么就只能原地踏步了,当然,出现倒退的情况也不足为奇,毕竟这是一个竞争日益激烈的社会。如果一个人相信自己还能有一番作为,并付诸行动,那么他便可能大有斩获。正像运动员所说的,“拼搏不一定会得到,不拼搏一定得不到。”如果上面提及的李“干事”认定他这辈子只适合这一职位,那么他升迁的动力将消弭殆尽,前途可以不作他想。

示范效应：跟风购物要不得



词条解析

消费者的消费行为要受周围人消费水准的影响,这就是所谓的“示范效应”。如果一个人收入增加了,周围人收入也同比例增加了,则他的消费在收入中的比例并不会变化。而如果别人收入和消费增加了,他的收入并没有增加,但因顾及在社会上的相对地位,也会打肿脸充胖子地提高自己的消费水平。这种心理会使短期消费函数随社会平均收入的提高而整体向上移动。



经典案例

JING DIAN AN LI

张玲和李园是公司同一部门的同事,一次出差,张玲和李园结伴而行。李园是一位性格活泼开朗的女孩,结识她,也让张玲觉得这次枯燥的出差有了新的乐趣。出差的间隙,张玲和李园少不了到当地的商场去购物,李园的出手大方给了张玲不小的触动。

平时购物,张玲都喜欢挑选一些中等价位的产品,普通的衣服一般在几百元,很少有四位数的;购买化妆品,也是挑一些自己可以承受的二线品牌,既实惠质量也不差。可是与收入相当的李园相比,张玲不由得自惭形秽起来,觉得自己简直太“小儿科”了。李园出手很阔绰,七八百元的化妆品、上千元的衬衫、四五千元的皮包,她买起来似乎眼睛都不眨,还连呼当地的商场比上海的便宜,动员张玲一起血拼。可是在张玲看来,这些打折后的商品尽管比上海的便宜一些,还是远远超出了自己的消费能力。

可是毕竟是刚刚认识的新同事,而且和李园的收入差不多,张玲心想要是太寒酸不是会被别人笑话?出于爱面子的心理,张玲也放开胆子花掉自己近半个月的收入,购买了一只名牌皮包。可是从商场回来,张玲就后悔了。与李园快乐的单身生

活不一样,张玲去年新婚,每个月还要和丈夫一起偿还一笔不小的按揭款,可是买一个手提包就花掉了自己半个月的薪水,这么想着,张玲就开始有点担忧。

其实偶尔购买一件“奢侈品”也算不了什么大事,对张玲来说更重要的是,自己的消费心态受到了不小的影响。女性之间难免进行攀比,想想同事和自己的收入差不多,购物时那么爽快,心里就开始有点不平衡,为什么自己不能像李园那样把自己的消费水平提高一个层次呢?由此可见,人们的消费行为不但受收入水平的影响,还受其他人——主要是那些收入与自己相近的人——消费行为的影响。这就是示范效应在起作用。

示范效应这个名词最早是心理学家对人类行为研究所做的总结,现在已广泛地被经济学家用于研究人的经济行为,尤其是人类的消费行为。示范效应往往是双向的,这就是所谓“坏”榜样和“好”榜样所起的作用。从动态上看,示范效应最终会使少数成为主流。

经纪人:职场经纪人遭遇质疑



词条解析

经纪人最基本的工作就是通过中介业务来促成交易。

第一,对委托方的业务进行有效的、正确的评估。通常委托方在出售一项业务时,对业务的定价都会有一定的情绪化,而不能真正地反映出该项业务的实际价值和价格。而经纪人都是某一行业的专家,他们能够理性地评估一项业务。第二,与委托方签订经纪人合同,确立双方的权利和义务。第三,根据委托方的具体要求,以及合同规定,为委托方寻找买家。第四,促成双方交易的成功。第五,获得佣金。

在国际经纪业务中,一个业务的成功一般需要十步,需要委托人和经纪人共同合作完成。经纪人可划分为一般经纪人和特殊行业经纪人。特殊行业经纪人是指从事金融、保险、证券、期货、科技、房地产等行业的专业经纪人,必须通过专业培训,经考核合格获得专业经纪人员资格证书后才能上岗。



经典案例

JING DIAN AN LI

随着网络招聘规模的不断扩大,求职者愿意“悬赏求职”正成为一种新兴现象,伴随这种现象的出现,职场经纪人这一新兴行当浮出水面。求职者通过在网上“悬赏求职”,“职客”即职场经纪人揭榜,帮助求职者求职成功后收取一定的顾问费。某职业介绍网站自去年10月试运营6个月以来,求职者在网上发布的求职悬

赏已超过了1194万元,可见求职者在找工作方面还是有着很迫切的需求的。

所谓职场经纪人,就是利用自身的资源和专业能力帮助求职者成功求职,从而收取一定数量顾问费的人。其定位和职介与猎头的区别是从求职者手中收费,这一现象能否被求职者、社会、用人单位接受,以及其资质认证等问题都面临着诸多质疑。

对于求职者而言,只要能够找到工作,花点钱也无所谓。但是,目前这个行业还只是一些有人脉关系优势的人在做,除了要有专业的知识、技能、经验等外,还要面临社会上诸多的压力和质疑,以及求职者的拒绝等问题。如何保证职场经纪人的专业化以及谁来认证他们的职业资格等都将是这个行业发展最为关键的问题。同时,从事这类相关的职业中介服务,要得到国家劳动社会保障部相关资格的认定,如果单位或个人以营利为目的,非法从事相关活动,将受到严厉的惩罚。

最大最小策略: 怎么选择才能考到最好的学校?



词条解析

最大最小策略是指博弈者所采取的策略是使自己能够获得的最小收入最大化。所谓最小收入是指采取某一种策略所能获得的最小收入。最大最小策略是一种保守的策略而不是利润最大化的策略。很显然,博弈者往往是在信息不完全的情况下才采取最大最小策略。在信息完全的情形下,他肯定是会采取使他利润最大化的策略。在某些情况下,最大最小策略所达到的均衡也是一种纳什均衡。



经典案例

JING DIAN AN LI

随着大学的不断扩招,大学生数量越来越多,于是大学生越来越不那么值钱了。同时,越来越多的中学生在高考时将目标瞄准名牌大学。可是名牌大学就那么多,不可能人人都上名校。于是才有了高考,有了填报志愿。在高考填报志愿时,有两种方式,一种是此前广为使用的估分式填报志愿,即高考后分数尚未公布之前填报。另一种是高考分数公布之后填报志愿。但不论哪一种,都面临着一种填报策略问题。第一种方式,不仅要充分估计好自己的分数,还要估计这个分数可能的名次,以及高校的录取分数、填报情况。第二种情况,尽管知道分数,也知道大概排名,但是不清楚学校投档线分数以及报考人数,所以同样存在这个问题。

在填报志愿时,考生们最怕碰到的就是高分扎堆。高分扎堆的话,就会造成个别高校录取分数飚高,从而造成高分落榜现象。另一方面,也有可能产生个别高校被高分考生冷落的现象,就会造成该高校招生质量下降,这是高校所不愿看到的。

例如,某年北京大学在湖北的文科投档线是590分,而在填报志愿时不少人估计北大在湖北的文科投档线可能要到615分左右。这导致众多估计分数在610分左右的同学由于谨慎过度而未能填报北大,相反却有个别590多分的考生由于估分时估计过高,而自信地填报了北大,结果考上了北大。

尽量确保自己能够获得最小收入,并有可能使之最大化,这就是最大最小策略。

囚徒困境：你会是告密者吗？



词条解析

囚徒困境是指这样一种情形：此时双方合作要比不合作好，但是每个人都担心对方背叛自己，因此选择不合作更符合自己的利益，最终导致每个人的状况都不如他们合作时的境况。



经典案例 JING DIAN AN LI

有两个囚徒一起做坏事，结果被警察发现抓了起来，分别关在两个独立的不能互通信息的牢房里进行审讯。在这种情形下，两个囚徒都可以做出自己的选择：或者供出他的同伙（即与警察合作，从而背叛他的同伙），或者保持沉默（也就是与他的同伙合作，而不是与警察合作）。

这两个囚徒都知道，如果他俩都保持沉默的话，就都会被释放，因为只要他们拒不承认，警方就无法给他们定罪。但警方也明白这一点，所以他们就给了这两个囚徒一点儿刺激：如果他们中的一个人叛变，即告发他的同伙，那么他就可以被无罪释放，同时还可以得到一笔奖金。而他的同伙就会被按照最重的罪来判决，并且为了加重惩罚，还要对他施以罚款，作为对告发者的奖赏。当然，如果这两个囚徒互相背叛的话，两个人都会被按照最重的罪来判决，谁也不会得到奖赏。

那么，这两个囚徒该怎么办呢？是选择互相合作还是互相背叛？从表面上看，他们应该互相合作，保持沉默，因为这样他们俩都能得到最好的结果——自由。但他们不得不仔细考虑对方可能采取什么选择。

囚徒A马上意识到，他根本无法相信他的同伙不会向警方提供对他不利的证据，然后带着一笔丰厚的奖赏出狱而去，让他独自坐牢。这种想法的诱惑力实在太大了。但他也意识到，他的同伙也不傻，也会这样来设想他。所以囚徒A的结论是，唯一理性的选择就是背叛同伙，把一切都告诉警方，因为如果他的同伙笨得只会保持沉默，那么他就会是那个带奖出狱的幸运者了。而如果他的同伙也根据这个

逻辑向警方交代了，那么，囚徒 A 反正也得服刑，起码他不必要在这之上再被罚款。所以其结果就是，这两个囚徒按照不顾一切的逻辑得到了最糟糕的结果——坐牢。

“囚徒困境”提出了什么问题？提出了合作不是为了更好地发挥各自的长处而合作，而是因为自己可以合作之名行对自己有利的事才去跟人合作。其现实意义是它可以应用到很多行业中，用它来分析相应的问题。现实中合作或者交易等，其实都是一种博弈的过程，是你在替自己谋取最大利益的同时，你却不同程度地出卖了你的合作者。它否定了共赢的合作论，这是它的局限性。

比较优势：职场上要善于发挥比较优势



如果一个国家在本国生产一种产品的成本低于在其他国家生产该产品的机会成本的话，则这个国家在生产该种产品上就拥有比较优势。简单地讲，就是一国相对另一国来说更善于生产某种产品，则在此产品上具有比较优势。

由于各生产单位对资源的占有、分配和利用等情况的差别，造成了比较优势的产生。而比较优势的差别直接导致了生产物品的专业化（即所谓“社会分工”）和贸易的产生。这种专业化的结果是，当每个人都能够专门地从事自己最擅长的事情时，生产就会变得更加有效率，从而整个社会可创造的物质财富总量与其整体经济福利便会有所增加。专业化所带来的总产量增加，就是贸易的好处。那么，开展贸易也就由此变得顺理成章。同时，更多可分享的总产量本身，同样促进着专业化决策的发展。



经典案例

JING DIAN AN LI

毕业于北京某重点大学历史系的小陈，进入了某投资公司谷物油籽供应链，主要从事谷物市场研究和金融市场套保、投机等领域工作。纯文科背景的小陈，却在金融贸易行业经营起自己的事业，而小陈的秘诀是发挥历史学的比较优势。

一般来说，投资公司可能会比较多地用一些具有经济管理背景的人，但这虽然有利于实现专业化，但却有可能导致公司内部“经济学帝国主义”的泛滥。因为经济学更多地强调普遍性，它会尝试着归纳一些规律。例如，银行利率下降，股票就会上涨；银行利率上升，股票就会下跌，学经济的人通常会这样思考问题。但我们也经常发现，银行利率的升降和股票的涨跌有时候是没有必然关系的。

这是一种普遍规律之外的特殊性，而历史性的思维方式往往更为强调对于特殊

性的关注。历史学可能会研究在某一个时段,甚至某一天,股票的涨跌是由哪些独特的原因引起的,比如当天的天气如何,当天的报纸上会有哪些新闻,这些新闻对人的心理会有怎样的影响……小陈说,这是用非常微观的、非常具体细致的视角来分析问题,这种具体的分析往往具有独特的说服力。这些就是小陈的比较优势。

格雷欣法则: 劣币为何反被驱逐?



格雷欣法则是一条经济法则,也称劣币驱逐良币法则,意为在双本位货币制度的情况下,两种货币同时流通时,如果其中之一发生贬值,其实际价值相对低于另一种货币的价值,实际价值高于法定价值的“良币”将被普遍收藏起来,逐步从市场上消失,最终被驱逐出流通领域,实际价值低于法定价值的“劣币”将在市场上泛滥成灾。

大多数人都有过这样的经历,当钱包里既有新钱又有旧钱的时候,大家都愿意把旧钱花出去买东西,留下“新票”。道理很简单,出于对新钱的偏好。从这种偏好中,就出现了格雷欣法则的萌芽。



经典案例

JING DIAN AN LI

一位从国外学成归来的医生,标准的“海龟”,就职于某市某家大医院。该医生不仅医疗技术高超,而且医德高尚,工作兢兢业业,尽职尽责。此医生有一“怪癖”,或者说,从国外带回来了一个“坏毛病”,就是从来不“笑纳”病人私下主动递上来的“红包”,这还得了,马上就激起了大多数医生们一致的愤怒。

于是,最后由院方出面,将这个医生下了岗,解除了聘用合同。但不是简单地让他一走了事,还给他扣了几顶不大不小的帽子,言明这个医生工作一向不称职,不能胜任医生的神圣岗位,弄得这位医生下岗后四处求职不得,只好被迫远走他乡,重新出国另谋他路。

20世纪,意大利产生了一位最伟大的作家、思想家卡尔维诺。卡尔维诺写道:在一个人人都偷窃的国家里,唯一不去偷窃的人就会成为众矢之的,成为被攻击的目标。

在一个缺乏良好秩序和约束体制的环境里,劣币驱逐良币,稗子战胜水稻的机制,带给整个社会的会是什么?这个问题值得我们每一个人深思。

瓶颈效应: Android 手机蓬勃中的隐忧



当人群通过一个入口或出口处,若有次序地行进,可顺畅流通。行进速度愈快则流量愈大。而当人群很拥挤时,则流量大大减少。在公路上行驶的车辆,若相互保持一定距离,则交通流量可很大。如果遇到一个狭窄的路段,则车辆密度增大而形成堵塞,流量立即减小。这就是所谓的“瓶颈效应”。

经典案例 JING DIAN AN LI

自谷歌在 2007 年年底发布手机操作系统 Android 以来,凭借免费和开源得到了全球众多手机厂商的全力支持,Android 一路攻城略地,不到三年时间,其势头早已超越微软、塞班、RIM,甚至压过苹果的风头。但是 Android 进一步的发展遭到了“瓶颈效应”,被多家公司状告专利侵权。

据 IFIC 专利服务公司发布的数据显示,2010 年全美 50 家公司中,微软有 3094 个新专利,苹果有 563 个,而谷歌则在榜单之外,不到 50 个。此外,谷歌现有的 701 项专利中有些也是和别家共有的,而且缺乏多样性,大部分都是和搜索有关或位置服务的技术。这对于谷歌,甚至对于 Android 未来发展之路来说将是致命的弱点。微软这时候向 Android 手机厂商收取专利费,其目的非常明确,即可以获得不菲的专利使用费,还可以利用专利谈判,拉拢其他厂商与微软的 Windows Phone 7 手机操作系统合作,可谓一举两得。

而面对庞大的 Android 系统使用厂商,除了微软之外,甲骨文也直接要求 Android 手机厂商支付每部手机 15 美元至 20 美元的专利许可费,原因同样是 Android 使用了该公司的专利技术。据了解,甲骨文 2010 年收购 Sun,获得了 Java 的相应专利权,甲骨文起诉了谷歌,指控谷歌通过在 Android 操作系统中使用与 Java 相关的代码侵犯了该公司的专利。

众所周知,Android 平台的兴起源于其不需要支付专利费用的开放性,但包括苹果公司及微软在内的一系列诉讼可能使得 Android 的实际使用成本增加。摩根斯坦利预估,如果要支付苹果专利费与赔偿金,每台手机可能得多付 4~5 美元。这些手机厂商面对“老大”要分“一杯羹”的情况都表示无可奈何,但是最终悲剧的有没有可能是消费者呢?因为一旦 Android 智能机成本或将增加 100 元左右这种专利费用的分担问题很有可能直接平摊到消费者身上。

蝴蝶效应：随意跳槽挫折多



词条解析

蝴蝶效应是由气象学家洛伦兹于1963年提出来的。其大意为：一只南美洲亚马逊河流域热带雨林中的蝴蝶，偶尔扇动几下翅膀，可能在两周后在美国得克萨斯引起一场龙卷风。其原因在于：蝴蝶翅膀的运动，导致其身边的空气系统发生变化，并引起微弱气流的产生，而微弱气流的产生又会引起它四周空气或其他系统产生相应的变化，由此引起连锁反应，最终导致其他系统的极大变化。此效应说明，事物发展的结果，对初始条件具有极为敏感的依赖性，初始条件的极小偏差，将会引起结果的极大差异。

蝴蝶效应是指对初始条件十分敏感的一种依赖现象，输入端微小的差别会迅速放大到输出端。蝴蝶效应在经济生活中比比皆是，如中国宣布发射导弹，我国港台地区100亿美元流向美国。



经典案例

JING DIAN AN LI

李强是一家汽车公司的经理，MBA，在公司颇受器重，前途一片光明。就在他事业蒸蒸日上的时候，他准备跳槽。因为，他觉得凭自己的能力，该有更好的发展。很快，李强就得到了一家热门行业公司的青睐，开出的条件也比较诱人，李强没有犹豫，很快便加盟了新公司。

到了新公司，“蜜月期”还没过完，李强就陷入了困境：热门专业与自己的专长相距较远，原来以为没什么关系，现在才知道，并没有那么简单；老板对他这个高薪请来的人才期望很高，数次交给他“不可能完成的任务”，李强很难完成；由于业绩不佳，下属也因为他没有像他们预期的那样出色而少了对他的尊重。一段原本美好的“姻缘”很快便走向了末路。在一次较大的决策失误后，压力之下，其黯然离职。

李强因为一次不合适的跳槽，随后导致了后续一系列的问题。发生职场“蝴蝶效应”，往往有两种情况：一是面对热门行业的高薪诱惑，忽略了个人的专长和能力；二是只看职位高低，忽视新公司的环境和文化。

吉尔伯特法则：千万不要纵容自己



吉尔伯特法则是由英国人力培训专家吉尔伯特提出来的，它是指工作危机最确凿的信号，是没有人跟你说该怎样做。它告诉我们一个道理：作为下属或者员工，当有人教训和指点的时候都是福气，都意味着关心。怕就怕没有人说你什么，也没有人教你怎么做。这等于说你没人管了，游离于纪律、规章的制约之外，看似自由，其实危机四伏。

经典案例 JING DIAN AN LI

大学毕业后，A 去了一家外资公司上班。开始的时候因为一下子从校园走向社会，不是很适应，所以工作很是投入，恨不得把自己所学的知识都用上。几个月下来后，他已能熟练应付所从事的工作了，自己也自然感到有些放松了，不想再有别的念头。与 A 一起进公司的还有一流顶级大学的几位高才生，开始时 A 感觉差距还不小，可半年过去，大家感觉还都可以。

正在这时候，上司的几句话，对 A 的一生产生了难以估量的影响。A 的上司早年毕业于南方某重点大学。他说：“人的一生有许多误区，其中最大的莫过于对一些细微变化的觉察不到。我大学毕业参加工作时才华横溢，和我一起上班的还有几名普通高校毕业的大学生。开始时，我还自我感觉良好，时间一长，几个年轻人也混熟了，于是便开始打麻将、喝酒，再也不愿上进。几年下来，我们终于退步到同一个水平上，只不过我退得更快点儿罢了。因此，如果你不时刻保持警惕，总有一天，你也会有我曾有的那种感觉。”

他的一席话深深打动了 A，因此，他决定进一步深造，两年后 A 考进了研究所。后来 A 不断学习新知识和培养自己的能力，如今他已是一家证券公司的副总了。

这个故事告诉我们：纵容自己就是毁灭自己，别让你的懈怠、弱点和安逸毁灭了你的明天。一个人不要过早地选择宁静，否则他就永远不能成熟。

古特雷定理：做好现在的事情



古特雷定理是由美国管理学家 W. 古特雷提出来的，是指每一处出口都是另一

处的入口。它亦在告诉我们上一个目标是下一个目标的基础，下一个目标是上一个目标的延续。



经典案例

JING DIAN AN LI

阿光名牌大学毕业后，进入北京某外资企业工作。拿着高薪，享受着加班的日子，看上去日子过得很光鲜。然而，阿光是一个很有理想的人，他不太满足于现在每天上班、加班、下班这样虽然高薪但是平淡的日子，想要有一个新的开始。于是在工作了一年后，阿光开始着手出国留学的事情。在经历了考“寄托”、选校、申请等一系列烦琐的程序后，阿光终于拿到了国外某高校的 offer。于是阿光辞掉了国内的工作，奔赴海外。

来到海外的阿光，忽然发现自己所在的城市竟然是那么偏僻，简直就跟乡下一样，出门购物、旅游、玩等都不那么方便，而且认识的人也不那么多。与北京相比，感觉真是太冷清了。于是阿光突然感觉有些后悔了，辞掉高薪的工作，跑到国外的乡下读书，还要花费大笔的费用。而且近些年“海龟”也不值钱了，不知道几年读下来能不能找到像样的工作。这样矛盾的心理，导致阿光在国外的学业也不那么顺利。

在异国他乡郁闷寂寞的阿光给正在海外做访问学者的大学时代的老师写了封信，告诉了老师自己的现状和心理情况。老师很快回信，告诉他：“离开北京，不管你是不是逃避，你都已经离开，而现在你的目标不应该是郁闷或者沉沦，或者后悔当初的决定，而应该是着眼于现在的目标。你现在的目标应该是用功做好学业，早日拿到学位，至于工作之类，现在想太多只会耽误你的学习，分散你的精力。”老师的回信，给迷茫的阿光敲响了警钟，他一下子明白了自己来国外学习的使命，于是开始努力学习，积极参与到留学生活动中去。三年后，阿光顺利毕业，成功拿到华尔街某知名公司的 offer，开始了一段更精彩的人生。

这个故事告诉我们：现在的事情好好做，是为了将来。而且不管我们将来有什么目标，也一定要把现在的事情做好，不能逃避现实，因为一旦逃避了现实，等你去到另外一个地方，你还是会失望。

列文定理：做事要有计划性



词条解析

列文定理是由法国管理学家 P. 列文提出的，指的是那些犹豫着迟迟不能做出

计划的人，通常是因为对自己的能力没有把握。同时，也告诉我们如果没有能力去筹划，就只有时间去后悔了。



经典案例

JING DIAN AN LI

有一个商人，在小镇上做了十几年的生意，到后来，他竟然失败了。当一位债主跑来向他要债的时候，这位可怜的商人正在思考他失败的原因。

商人问债主：“我为什么会失败呢？难道是我对顾客不热情、不客气吗？”

债主说：“也许事情并没有你想象的那么可怕，你不是还有许多资产吗？你完全可以再从头做起！”

“什么？再从头做起？”商人有些生气。

“是的，你应该把你目前经营的情况列在一张资产负债表上，好好清算一下，然后再从头做起。”债主好意劝道。

“你的意思是要我把所有的资产和负债项目详细核算一下，列出一张表格吗？是要把门面、地板、桌椅、橱柜、窗户都重新洗刷、油漆一下，重新开张吗？”商人有些纳闷。

“是的，你现在最需要的就是按你的计划去办事。”债主坚定地说道。

“事实上，这些事情我早在15年前就想做了，但是一直没有去做。也许你说的是对的。”商人喃喃自语道。后来，他确实按债主的主意去做了，在晚年的时候，他的生意成功了！

这个故事告诉我们：做事没有计划、没有条理的人，无论从事哪一行都不可能取得成绩。一个在商界颇有名气的经纪人把“做事没有条理”列为许多公司失败的一个重要原因。事实上，做事有计划对于一个人来说，不仅是一种做事的习惯，更重要的是反映了他的做事态度，是能否取得成就的重要因素。

路径依赖：做好第一个选择



词条解析

路径依赖是指人们一旦选择了某个体制，由于规模经济、学习效应、协调效应以及适应性预期等因素的存在，会导致该体制沿着既定的方向不断得以自我强化。一旦人们做了某种选择，就好比走上了一条不归之路，惯性的力量会使这一选择不断强化，并使得你轻易走不出去。第一个使“路径依赖”理论声名远播的是道格拉斯·诺思，由于用“路径依赖”理论成功地阐释了经济制度的演进，道格拉斯·诺思于1993年获得诺贝尔经济学奖。



经典案例

JING DIAN AN LI

有人将5只猴子放在一只笼子里,并在笼子中间吊上一串香蕉,只要有猴子伸手去拿香蕉,就用高压水枪教训所有的猴子,直到没有一只猴子再敢动手。然后用一只新猴子替换出笼子里的一只猴子,新来的猴子不知这里的“规矩”,竟又伸出上肢去拿香蕉,结果触怒了原来笼子里的4只猴子,于是它们代替人执行惩罚任务,把新来的猴子暴打一顿,直到它服从这里的“规矩”为止。实验人员如此不断地将最初经历过高压水枪惩戒的猴子换出来,最后笼子里的猴子全是新的,但没有一只猴子再敢去碰香蕉。起初,猴子怕受到“株连”,不允许其他猴子去碰香蕉,这是合理的。但后来人和高压水枪都不再介入,而新来的猴子却固守着“不许拿香蕉”的制度不变,这就是路径依赖的自我强化效应。

人们关于习惯的一切理论都可以用“路径依赖”来解释。它告诉我们,要想路径依赖的负面效应不发生,那么在最开始的时候就要找准一个正确的方向。每个人都有自己的基本思维模式,这种模式很大程度上会决定你以后的人生道路。而这种模式的基础,其实是早在童年时期就奠定了的。做好了你的第一次选择,你就设定了自己的人生。

不值得定律: 做好值得做的事情



词条解析

不值得定律最直观地表达为: 不值得做的事情, 就不值得做好。这个定律反映出人们的一种心理, 即一个人如果从事的是一份自认为不值得的事情, 往往会持冷嘲热讽、敷衍了事的态度。不仅把事情做成的概率小, 即使成功, 也不会觉得有多大的成就感。

1. 价值观。关于价值观我们已经谈了很多, 只有符合我们价值观的事, 我们才会满怀热情去做。

2. 个性和气质。一个人如果做一份与他的个性气质完全背离的工作, 他是很难以做好的, 如一个好交往的人成了档案员, 或一个害羞者不得不每天和不同的人打交道。

3. 现实的处境。同样一份工作, 在不同的处境下去做, 给我们的感受也是不同的。例如, 在一家大公司, 如果你最初做的是打杂跑腿的工作, 你很可能认为是不值得的, 可是, 一旦你被提升为领班或部门经理, 你就不会这样认为了。总结一

下,值得做的工作是:符合我们的价值观,适合我们的个性与气质,并能让我们看到期望。如果你的工作不具备这三个因素,你就要考虑换一个更合适的工作,并努力做好它。



经典案例

JING DIAN AN LI

美国著名的电视新闻节目主持人沃尔特·克朗凯特,很小的时候就对新闻感兴趣,14岁时,他还成了校报《校园新闻》的小记者。每周学校还会请休斯敦一家日报社的新闻编辑弗雷德·伯尼先生来给小记者们讲授个把小时的新闻课程,并指导校报的编辑工作。有一次,克朗凯特被安排写一篇关于学校田径教练卡普·哈丁的文章。可是,那天正是克朗凯特一个好朋友的生日,他必须去参加朋友的生日聚会,克朗凯特只好胡乱对付了一篇稿子交了上去。第二天,克朗凯特被弗雷德叫到办公室。弗雷德很生气地说:“克朗凯特,你的文章糟糕极了,根本就不像一篇采访稿件,该问的没问,该写的没写,你甚至连被采访者是干什么的都没弄清。克朗凯特,你应该记住,如果有什么事情值得去做,就得把它做好。”

如果有什么事情值得去做,就得把它做好。这句话成了克朗凯特的座右铭,一直鞭策了他70多年,正是因为这句话,克朗凯特才对新闻事业忠贞不渝。

蘑菇原理:成功始于简单的工作



词条解析

蘑菇原理这一说法来自20世纪70年代一批年轻的电脑程序员的创意。由于当时许多年轻人不理解他们的工作,持怀疑和轻视的态度,所以年轻的电脑程序员就经常自嘲:“像蘑菇一样地生活。”蘑菇原理是许多组织对待初出茅庐者的一种管理方法。初学者被置于阴暗的角落,比如不受重视的部门,或让他们干些打杂跑腿的工作;被泼一冷水,比如经常被领导无端批评,甚至会代人受过;任其自生自灭,比如得不到领导的指导和提携。

相信很多人都有过这样一段“蘑菇”的经历,这不是什么坏事,尤其是当一切刚刚开始的时候,当几天“蘑菇”,能够消除我们很多不切实际的幻想,让我们更加接近现实,看问题也更加实际。

一个组织,一般对新进的人员都是一视同仁,从起薪到工作都不会有太大差别。无论你是多么优秀的人才,在刚开始的时候,都只能从最简单的事情做起。所以,如何高效率地走过生命的这一段,尽可能从中吸取经验,成熟起来,并树立良好的值得信赖的个人形象,是每个刚入社会的年轻人必须面对的课题。



经典案例

JING DIAN AN LI

卡莉·费奥丽娜从斯坦福大学法学院毕业后，第一份工作是在一家地产经纪公司做接线员，她每天的工作就是接电话、打字、复印、整理文件。尽管父母和朋友都表示支持她的选择，但很明显这并不是一个斯坦福毕业生应有的本分。她毫无怨言，在简单的工作中积极学习。一次偶然的机，几个经纪人问她是否还愿意干点别的什么，于是她得到了一次撰写文稿的机会，就是这一次，她的人生从此改变。这位卡莉·费奥丽娜就是现在惠普公司的 CEO。

一个组织，一般对新进人员都一视同仁，无论你是多么优秀的人才，都只能从最简单的事情做起。“蘑菇”的经历，对于成长的年轻人来说，就像蚕茧，是乳化前必须经历的一步。蘑菇管理是一种特殊状态下的临时管理方式，管理者要把握时机和程度，被管理者一定要诚心领会，早经历早受益。

奥卡姆剃刀定律：复杂的工作简单化



词条解析

奥卡姆剃刀定律又称“奥康的剃刀”，是由 14 世纪逻辑学家、圣方济各会修士奥卡姆的威廉（William of Occam，约 1285 ~ 1349 年）提出。该定律是指只承认确实存在的东西，认为那些空洞无物的普遍性要领都是无用的累赘，应当被无情地“剃除”。他所主张的“思维经济原则”，概括起来就是“如无必要，勿增实体”。

用简单的话语来说明奥卡姆剃刀定律就是，保持事情的简单性，抓住根本，解决实质，我们不需要人为地把事情复杂化，这样我们才能更快更有效率地将事情处理好。而且多出来的东西未必是有益的，相反更容易使我们为自己制造的麻烦而烦恼。



经典案例

JING DIAN AN LI

日本最大的化妆品公司收到客户抱怨：买来的肥皂盒里面是空的。于是他们为了预防生产线再次发生这样的事情，工程师想尽办法发明了一台 X 光监视器去透视每一台出货的肥皂盒。同样的问题也发生在另一家小公司，他们的解决方法是买一台强力工业用电扇去吹每个肥皂盒，被吹走的便是没放肥皂的空盒。同样的事情，采用的是两种截然不同的办法，你认为哪个更好呢？

这些所提到的其实就是取繁于简。把事情变复杂很简单,把事情变简单很复杂。所以,奥卡姆剃刀定律对我们的启示是必须深刻记忆的。只要我们能勇敢地拿起“奥卡姆剃刀”,把复杂的事情简单化,你就会发现人生其实好简单,成功其实离你也并不远。奥卡姆剃刀定律告诉我们:万事万物应该尽量简单,而不是更简单。这个定律要求,我们在处理事情时,要把握事情的主要实质,把握主流,解决最根本的问题。尤其要顺应自然,不要把事情人为地复杂化,这样才能把事情处理好。

时间管理:做时间的管理大师



词条解析

所谓时间管理,是指用最短的时间或在预定的时间内,把事情做好。时间管理的目的是让你在最短时间内实现更多你想要实现的目标。

为什么要进行时间管理呢?日本专业的统计数据指出:“人们一般每8分钟会受到1次打扰,每小时大约7次,或者说每天50~60次。平均每次打扰大约是5分钟,总共每天大约4小时,也就是约50%的工作时间(按每日工作8小时计),其中80%(约3小时)的打扰是没有意义或者极少有价值的。同时人被打扰后重拾起原来的思路平均需要3分钟,总共每天大约就是2.5小时。”根据以上的统计数据,可以发现,每天因打扰而产生的时间损失约为5.5小时,按8小时工作制算,这占了工作时间的68.7%。

每天自学1小时,7小时一周,365小时一年,一个人可以像全日制学生一样学习,3~5年就可以成为专家。

一个人如果办公桌上乱七八糟,他平均每天会为找东西花1个半小时,每周要花7个半小时。

因此,在日常生活中,学会时间管理是一件很重要的事情。通常情况下,我们做一件事情实际花费的时间往往会比预期的时间多一倍。如果你让自己一天做一件事情,你会花一整天去做;如果你计划一天做两件事情,你也会完成它们;如果你让自己一天做12件事情,则会完成7~8件。



经典案例

JING DIAN AN LI

麦肯锡公司曾经得到过一次沉痛的教训:该公司曾经为一家重要的大客户做咨询,咨询结束的时候,麦肯锡的项目负责人在电梯间里遇见了对方的董事长,该董

事长问麦肯锡的项目负责人：“你能不能说一下现在的结果呢？”由于该项目负责人没有准备，而且即使有准备，也无法在电梯从30层到1层的30秒钟内把结果说清楚。最终，麦肯锡失去了这一重要客户。从此，麦肯锡要求公司员工凡事要在最短的时间内把结果表达清楚，凡事要直奔主题、直奔结果。麦肯锡认为，一般情况下人们最多记得住一二三，记不住四五六，所以凡事要归纳在3条以内。这就是如今在商界流传甚广的“30秒钟电梯理论”，或称“电梯演讲”。

总之这个案例就是告诉我们，时间管理是一件很重要的事情，我们每个人都要学会管理好自己的时间。

五

社会交际经济学

SHEHUI JIAOJI JINGJIXUE

交际是一门艺术，也是一门学问。善于交际的人，往往也是生活达人，他们能够控制好自己的生活，能够在自己与周围的环境之间找到一种平衡，从而保障生活的良性循环。你想成为生活达人吗？好好学习交际这门艺术与学问吧。接下来的这章知识，也许能够给你带来一些启发。

齐加尼克效应：学会释放心理的压力



因工作压力导致心理上的紧张状态，被称为“齐加尼克效应”。它源于法国心理学家齐加尼克曾经做过的一次很有意义的实验：

他将自愿受试者分为两组，让他们去完成 20 项工作。其间，齐加尼克对一组受试者进行干预，使他们路上工作而未能完成任务，而对另一组则让他们顺利完成全部工作。实验得到不同的结果。虽然所有受试者接受任务时都显现出一种紧张状态，但顺利完成任务者，紧张状态随之消失；而未能完成任务者，紧张状态持续存在，他们的思绪总是被那些未能完成的工作困扰，心理上的紧张压力难以消失。

齐加尼克效应告诉我们：一个人在接受一项工作时，就会产生一定的紧张心理，只有任务完成，紧张才会解除。如果任务没有完成，则紧张持续存在。

经典案例 JING DIAN AN LI

1888 年，美国第 23 届总统竞选之日，候选人本杰明·哈里森（1833～1901 年）很平静地在等候最终的结果。他的主要票仓在印第安纳州。印第安纳州的竞选结果宣布时已经是晚上 11 点钟了，一个朋友向他打电话祝贺，却被告知哈里森在此之前早已上床睡觉了。第二天上午，那位朋友问他为什么睡这么早。哈里森解释说：“熬夜并不能改变结果。如果我当选，我知道我前面的路会很难走。所以不管怎么说，休息好不失为是明智的选择。”

随着当代科学技术的飞速发展和知识信息量的增加，作为“白领”阶层的脑力劳动者，其工作节奏日趋紧张，心理压力亦日益加重。特别是脑力劳动是以大脑的积极思维为主的活动，一般不受时间和空间的限制，是持续而不间断的活动，所以紧张与压力也往往是持续存在的。有些压力是良性的，它让我们振作。但更多的来自我们感到自己无力控制的事物的压力，则往往导致齐加尼克效应，使我们更疲劳。“白领”们要学会将自己的压力转化为动力，只有这样才能保持较高的工作效率。

专业化：做好自己的本分



“专业化”（professional）指的是一个人在他所选择的工作中表现得如何而不是

其所选择的工作本身。有科学的理论指导行动就是专业化，经验起到辅助作用，经验绝不是专业化。

每个人、每个企业所拥有的时间和其他资源都不是无限的，所以不可能在任何领域甚至任何几个领域都做到出类拔萃。要想有所成就，专业化是必然的选择，也就是说，必须把有限的资源集中在某一点上。

人们常说：“挣不完的钱，干不完的活。”本意是劝人不要过于操劳，要注意休息。其实，其中也包含了专业化的哲理。因为钱是挣不完的，所以每个企业、每个人只应该挣最合适自己的那份钱；因为活是干不完的，所以每个企业、每个人只应该做最适合自己的那份工作。现实生活中，人们往往有一种高估自身实力的倾向。人们也倾向于在多个方面都能有辉煌的成就。但“尺有所短，寸有所长；物有所不足，智有所不明；数有所不逮，神有所不通”，任何一个企业、任何一个人，不管其实力有多强，都会有局限。



经典案例

JING DIAN AN LI

赵一明是一位非常专业的咨询师，他在同一个公司工作了10年，多次受到提拔和表扬，客户也经常称赞他很专业，而这个最专业化的人说，他自己只不过是做好了本分。仔细了解他的工作状况，就会发现他的确只不过是做好了本分，如服从公司制度、得体对待客户、将文案和报表做得简明无误、在办公室政治风波中置身事外等。他仅仅有意识地、负责地做好了该做的事情，就这么简单地脱颖而出。

专业化表现在工作中，一句话即可概括：“各人自扫门前雪。”做好自己的本分，把自己所有的职业素养、职业技能和职业行为通过本职工作表现出来，这是最负责任、最有效率的职场态度。放着自己的雪不扫而去操心别人的瓦上霜，不是助人为乐；自己扫雪的同时惦记着别人的那片瓦，也不是替人分忧。

投入产出比：留学的投入为何这么大？



词条解析

投入产出比，是指把秸秆用于养牛时采用的技术措施所获得的产出总收入（出售肉牛收入+粪肥收入+役用收益）与所投入的总成本（犍牛成本+秸秆成本+尿素费用+精料成本+设备材料费用（折旧费）+人工费用）之比。投入产出计算中的核心是针对不同的费用类型，其所对应的市场活动，得到的回报是不一样的。因此，不同的费用类别具有不同的投入产出比。根据投入直接计算产出，可以

计算出费用的效率;当边际效益为零的时候,就达到了利润的最大化。投入产出比的计算公式如下:总产出是由 $C + V + M$ 组成,其中 C 是物质消耗价值, V 是人工价值, M 是剩余价值,其净产值是总产出减去 C 物质消耗价值,即 $V + M$,投入产出比 $= (V + M) / (C + V + M)$ 。



经典案例

JING DIAN AN LI

24岁的小陈,是一名有两年出国留学经历的“海龟”。2010年从南京一所重点大学经济学系毕业以后,她放弃了一份已经找好的工作,选择了去英国约克大学攻读社会学的硕士学位。约克大学是英国排名前十位的名校。小陈认为,自己毕业以后,一定能找到更好的工作。

但是从去年10月回国以来,她已经在北京和南京找了好几个月的工作了,结果令人失望。一开始时,小陈专门盯着知名企业。后来听朋友说找工作怎么怎么难,所以也开始向中型企业投简历。为了能尽快找到工作,小陈不仅降低了对招聘单位的要求,连工资期待也是一降再降,底线是税后3000元。然而为在英国念书,小陈已经花去了30多万元——即使不吃不喝,要将留学花的钱赚回来,也要十几年。这个投入和产出,似乎也太大了点。

小陈是山东人,来南京工作,要租房子,还要应付日常生活,月薪3000元,已经不能再低了。尽管如此,她仍然没有找到一份合适的工作。小陈想从事的是像秘书、助理这样的行政工作。而这样的职位,几乎都要求求职者具有1年以上的相关工作经验。但是,本科毕业就直接出国的小陈从来没有工作过。不仅如此,因为她所学的社会学专业,是一门理论性较强的学科——在留学期间,她连正式的实习或兼职也没做过。没有工作经验,成了阻止小陈迈进职场大门的最高门槛。

这个故事告诉我们:在做各种事情的时候,我们要学会计算投入产出比,以决定最终选择。

互补效应:共赢关系最持久



词条解析

互补效应是指具有不同优点或特点的事物通过相互补足,从而实现共赢的一种理想效果。人的才能是有优劣之分的,世界上没有全才,他可能在这方面特别精通,而在另一方面却完全不懂。所以无论做任何工作,都应把“不同类型的头脑”结合起来,相互学习,相互促进,切忌把同一类型的人才凑在一起。当然,搭配时要慎重,否则“互补”变成了“窝里斗”,就会产生负作用。



经典案例

JING DIAN AN LI

彭博和李亮在北京中关村某软件公司工作,两人在公司同一部门任职,彭博是部门经理,而李亮是副经理。该部门下属大概有8个小组,两人接受8个小组主管汇报工作。彭博技术水平高,但为人有点孤傲,说话比较直。有时候开部门会议,会很严厉地点名批评部属,不给对方留一点情面。而李亮技术水平虽然不如彭博,但很有组织能力和沟通能力,为人和善,能跟部属打成一片,受到下属尊敬和喜爱。如果说李亮的缺点,那可能就是下属太“好”,施压不够。

通常开部门会议时,李亮来主持,而彭博则对事讲评发言。每当彭博的发言较为激烈时,李亮就会适当地穿插一些轻松的讲话来缓和氛围。而当看到李亮的讲话对下属施加的压力不够时,彭博也会穿插一些个人看法。在该部门,正是由于彭博和李亮的良好配合,该部门才能够良好地运转,保质保量地按期完成各项任务。为此,彭博和李亮还多次受到公司奖励。

在这个案例中,彭博和李亮两人成功地实现了互补共赢。两人通过性格及工作方式上的互补,巧妙地实现了部门的和谐发展。可见,互补效应对我们的生活工作还是有很大的指导意义的。

利他行为:为什么有人会无私助人?



词条解析

利他行为是指自愿帮助他人而并不期望得到任何回报的行为。例如,人们主动为没有经济条件读书的孩子匿名捐款,在危急关头救助伤员人员后悄悄离开等。利他行为者可能需要做出某种程度的个人牺牲,但却会给他人带来实在的益处。

利他行为分为两种:进化的利他行为和本土的利他行为。其中,进化的利他行为是指在紧急情况下,个体将被助者看成是“我们”的一部分时下意识做出的行为;本土的利他行为则指个体因他人动机激发,进而产生的助人行为。部分利他行为是缘于个体的下意识行为。

此外,从不同发生情境的角度,利他行为还可以分为紧急情况下的利他行为和非紧急情况下的利他行为。所谓紧急情况下的利他行为,是指在具体危险逼近的情况下,个体发生的助人行为。非紧急情况下的利他行为,是指在没有危险逼近的情况下的助人行为。



经典案例

JING DIAN AN LI

电影《辛德勒的名单》中，德军1939年攻占了波兰，刚从家乡来到波兰的德国人奥斯卡·辛德勒想要借着战争发财，于是他买下一个经营不善的搪瓷厂以生产日用器皿，供应军需。因为犹太人是最低廉的劳工，辛德勒的工厂只使用犹太人。1943年，犹太人遭到了惨绝人寰的大屠杀。亲眼目睹这一切的辛德勒受到了极大的震撼，开始有意识地保护犹太人，他开设的工厂成了众多犹太人的避难所。辛德勒受到违反纳粹种族法的怀疑，但他每次都很有机智地躲过了迫害，为了向德国军官行贿，他的工厂几近破产。在辛德勒的利他行为中，同情是基本动力。同情因为欲求别人的幸福而变得高尚。

利他并不是一种自我完足的行为，它的效果，甚至连它是否可能，都取决于具体的社会总体道德和人际关系环境，包括社会中大多数人对利他行为的鼓励和感谢。如果一个社会中不断发生救人反而害己的事情，或者人与人之间根本就缺乏信任（例如，2006年在南京发生的“彭宇案”，救人者反被诬陷成了害人者，更离奇的是法院居然判彭宇败诉。这件事情直接导致社会群体性信任危机，对于利他行为是一个严重的打击）。那么少见善行就不简单是利他精神匮乏的问题了。

产权明晰：AA制中的学问



词条解析

产权明晰就是指产权的所有权、使用权等明确无分歧。产权明晰在现代经济生活中显得越来越重要。企业经营中，如果理不清企业的产权性质，就可能导致利润的流失和浪费。日常生活及交际中，如果理不清产权，就可能导致矛盾冲突，并影响到社会交际。



经典案例

JING DIAN AN LI

李先生与陈小姐想结束三年的恋爱长跑准备购房结婚，于是他们购置了商品房。首付40万全部由李先生一人出资，两人商量好按揭部分共同还款，但出于种种原因，房产证上只登记了李先生一人的名字。最近，李先生以感情不和为由提出离婚，但陈小姐要求对这套房子平均分割。两人各执一词，最后闹到了法院。

本案属于典型的夫妻在婚前共同买房，结婚后二人共同还按揭的法律纠纷。根据本案实际情况，应当考虑到以下三个方面：首先，以李先生个人名义购房，该房

屋产权和按揭债务已经登记在李先生名下;其次,李先生已经履行了购房全部付款义务,购房后仅有李先生对银行的债务;最后,两人婚姻的缔结并不导致房屋财产所有权的变动。因此,法院在处理时往往将陈小姐的还贷行为视为其与李先生之间的债权债务关系,在未约定各自偿还比例的情况下,李先生应支付给其前妻陈小姐婚后按揭款的一半以及按揭部分的房屋增值款。

刺猬理论: 距离产生美



刺猬在天冷时彼此靠拢取暖,但保持一定距离,以免互相刺伤。刺猬理论说的是这样一个故事:两只困倦的刺猬,由于寒冷而拥在一起。可因为各自身上都长着刺,刺得对方怎么也睡不舒服。于是它们离开了一段距离,但又冷得受不了,于是又凑到一起。几经折腾,两只刺猬终于找到一个合适的距离:既能互相获得对方的温度又不至于被扎。

刺猬理论强调的就是人际交往中的“心理距离效应”。运用到管理实践中,就是领导者如要搞好工作,应该与下属保持亲密关系,但这是“亲密有间”的关系,是一种不远不近的恰当合作关系。与下属保持心理距离,可以避免下属的防备和紧张,可以减少下属对自己的恭维、奉承、送礼、行贿等行为,可以防止与下属称兄道弟、吃喝不分。这样做既可以获得下属的尊重,又能保证在工作中不丧失原则。一个优秀的领导者和管理者,要做到“疏者密之,密者疏之”,这才是成功之道。



经典案例

JING DIAN AN LI

一位书法大师受寺庙住持之邀为寺庙题字。他写字的时候,他的一名弟子在旁边为他磨墨。等他写完了,他的弟子坦率地说:“这幅写得不好!”大师就又写了一幅,这个弟子见了又说:“不好,还不如刚才那一幅呢!”大师又写了一幅,可还是没得到徒弟的赞许。大师就耐着性子继续写,一连写了80多幅,都不能令那位弟子满意。后来,这位弟子出去小解,大师想:“这下我可自由了,不用在他的监督之下写字了。”等弟子回来,大师又写一幅,弟子一看,连连称赞:“真是神来之笔!”这只是一种美好的愿望,亲密是常见的,无间是不可能的。总而言之,一句话——距离产生美。但是也别忘了赵本山小品中的一句台词:距离有了,美没了。

刺猬理论告诉我们:人与人之间的交往也应该像刺猬一样保持适当的距离。因

为每个人的观念、文化、知识、性格等方面的差异必然会影响到自身的处世态度和交际方式。如果人与人之间的交际过于亲密，这时的个性差异就会明显起来、突出起来，就免不了会发生碰撞、摩擦。因此，保持适当的距离，会减少不必要的摩擦，使彼此少受伤害。

优势策略：爱情是人生的优势策略



词条解析

在博弈中，无论对手采取什么策略，你若有几个策略，而其中一个策略可以使你得到比采取其他策略更好的结果，那么，这个策略就是你的优势策略。



经典案例

JING DIAN AN LI

纳什是一位伟大的天才数学家，他的主要贡献是1950年至1951年在普林斯顿读博士学位时做出的。他在两篇论文中提出了非合作博弈的均衡，即“纳什均衡”。他提出的著名的纳什均衡的概念在非合作博弈理论中起着核心作用，是继冯·诺依曼之后最伟大的博弈论大师之一。

然而，当纳什30岁时，他患上了妄想型精神分裂症，这一病就是30年。纳什的妻子艾利西亚是麻省理工学院物理系仅有的两名女生之一，她被纳什的特别魅力所吸引，追求纳什，最后与纳什结婚。在新婚不久，纳什就出现精神分裂的症状，当时他们的第一个孩子也快出世了。病中的纳什不仅不感谢艾利西亚照顾他，把他送到医院治疗，反而憎恨妻子，提出离婚的要求。后来他们的儿子也得了同样的病，面对一连串的打击，艾利西亚以钢铁般的坚强意志支撑她走过最艰难、孤立无援的岁月。30年之后，她的耐心和毅力终于创下了了不起的奇迹：纳什教授渐渐康复，并且获得迟来的荣誉，成为诺贝尔奖得主。

纳什的故事就是一个生动例证，表明在人生的漫长博弈当中，无论命运对我们采取什么策略，疾病或其他挫折，献给爱人与朋友的忠贞之爱将使我们得到比采取其他策略——比如抛弃病人或自暴自弃——更好的结果，爱是我们的优势策略。如果说婚姻是一条空船，我们应该拿什么来压舱？艾利西亚的忠贞之爱，给了我们一个最好的答案。

韦奇定理：时刻坚持希望和信念



韦奇定理是由美国洛杉矶加州大学经济学家伊渥·韦奇提出来的，它是指即使你已有了主见，但如果十个朋友看法和你相反，你就很难不动摇。



经典案例

JING DIAN AN LI

三国时期，群雄逐鹿，剑拔弩张。曹操北踞中原，试图吞并江南。在南下征战之前，曹操向孙权修书表示，欲“与将军会猎于吴”，威胁之意溢于纸面。吴国朝野顿时人心惶惶，大臣们分成两派，有人主战，有人主降。吴主孙权主战，然而张昭等一班老臣却竭力劝孙权降曹。到底做何主张？战恐难保，降者易安。就在这关键时刻，孙权听从了周瑜等人的意见，坚定了与曹操战斗到底的信念，并当场拔出宝剑，砍下案头一角，斩钉截铁地说：“孤意已决，再有言降者，如斯！”于是，在英主的带领之下，有了后来赤壁一战的辉煌，打得百万曹军“檣櫓灰飞烟灭”，让不可一世的曹操败走华容道，离开江南。

正是由于孙权有主见，并且坚持必胜的信念，才让吴国在三足鼎立中占据一席之地，成就了他自己的霸业。生死存亡关头，一定要当断即断，给自己一个“我意已决”的回答。相信自己，不盲从，不轻信，这几乎是所有伟人功成名就的秘诀。青松从不像小草那样屈从于风雨的摆布，同样，要想成为自己生命之船的舵手，就必须锻炼出“我意已决”的坚定信念。

韦奇定理告诉我们：1. 多数人认同的，不一定就是正确的；2. 坚持自己的信念，你就是自己的上帝；3. 事实胜于雄辩：结果对了，你就对了！面对众人的反对和质疑，要对自己的选择有信心。只有坚持自己的信念，敢于走自己的路，才能取得卓越成就。

利润最大化：提高交易的含金量



利润最大化是指在会计成本控制达到社会平均成本条件下使价格最大化。其中会计成本指土地成本、建设成本和营销成本等，该成本有一定的社会标准，其涨跌

状况受社会经济等宏观因素影响。“利润最大化”是指在控制成本的基础上，尽可能提高价格，但价格的变化必须在社会可接受的范围之内。

经济学家给出的利润最大化的标准是边际收益等于边际成本。当企业生产的产品使边际收益和边际成本相等时，这种产量就实现了利润最大化。这是根据企业的实践总结出来的规律，同时也可以数学方法证明。

我们可以用一个简单的例子来理解这个规律。假设一个企业生产一单位产品增加的收益（边际收益）边际成本为8元。每多生产一单位产品赚了2元。这时，企业一定要增加生产。它增加生产就表明原来的产量没有实现利润最大化，即没有把该赚的钱赚到。反之，如果边际收益为8元，边际成本为10元。每多生产一单位产品赔了2元。这时，企业一定要减少生产。它减少生产就表明原来的产量也没有实现利润最大化，即赔了。当边际收益与边际成本相等（比如都为9元）时，企业既不增加产量，也不减少产量，说明它对这种产量，实现了利润最大化。



经典案例

JING DIAN AN LI

在市场经济条件下，商业银行最终的目标之一是实现利润最大化。在公司治理结构较为完善、市场竞争更加激烈的情况下，利润最大化不只是商业银行自身生存和发展的要求，也是资产所有者——股东的迫切要求，利润最大化对国家、股东、银行和员工都有着十分重要的意义。

商业银行追求利润最大化可以体现在方方面面，这里我们以持有政府性债券这一方面来分析。目前，我国发行的政府性债券有不同期限的国债、国家开发银行债券、进出口银行债券等。政府性债券具有信誉好、流通性强、风险低、收益稳定等特点，在资金比较充裕、信贷投放无路的情况下，投资并持有政府性债券、获取收益、以此增加盈利不失为一种好的选择。

政府债券里面，最重要的是投资国债。我国的国库券作为政府的“金边债券”，近年来受到社会各界的特别青睐。从理论上讲，其他政府性债券与国库券相比属于“次级债券”，但在中国特色经济条件下，我国的其他政府债券与国库券具有相同的特点，不同的是其收益要缴企业所得税。在持有长期债券作为投资而不是买卖的情况下，按照规定其收益作为投资收益免缴营业税，与其他相同收益的资产（不包括国债）相比就可以增加账面利润的5.5%。

在我国目前各商业银行信贷投放乏力、贴现票据有限、银行资金宽余的现实形势下，投资债券有时是国债比较有利，它可以在不增加或减少账面利润的情况下增加或不减少税后利润，从而增加业务实力、提高股东分红率。

弗里德曼定律：满足他人需要



当一个人的需要可以满足另一个人的需要时，两人就趋于互相喜欢。它的提出者是美国心理学家N. W.弗里德曼。它是指有利益与利益的相互补充，才会有需要与需要的相互满足。在货币金融学中的弗里德曼定律，即弗里德曼关于“最优货币量”的学说，根据该学说，最优的货币政策是保持一个稳定的货币供给紧缩比率，而这个比率要足以使名义利息率降至为零。

经典案例 JING DIAN AN LI

一个人去参观地狱时，发现一席人都围坐在一起，桌上摆满了美味的食物，但每个人的脸上都是痛苦的表情。原来是因为吃食物必须用筷子，但筷子很长，每个人都无法用筷子将食物放入自己的嘴中，结果每个人只能望着满桌的食物饥饿、痛苦。后来，这个人又去天堂参观，发现同样一席人围桌而坐，同样是很长很长的筷子，但是这一桌人却是欢声笑语，原来这一席人都是在用筷子相互给对方喂食。这个寓言故事告诉我们：天堂与地狱的差别就在于人们之间是否合作。

这个故事告诉我们，仅仅依靠自己的能力是很难达到自己的目标的，生活在这个社会里，人与人之间要善于互相合作，要学会利用他人的长处来实现自己的目标。我们在帮助他人，与人合作，其实就是在帮助我们自己。一个有想法、有追求、有目标的人，要能够积极帮助他人，满足他人的需要，只有乐于满足他人的人才能得到别人的帮助和支持。也只有这样的人，才能最终实现个人的目标获得成功。

250 定律：不要随便得罪每一个人



美国著名推销员乔·吉拉德在商战中总结出了“250 定律”。他认为每一位顾客身后，大体有 250 名亲朋好友。如果你赢得了一位顾客的好感，就意味着赢得了 250 个人的好感；反之，如果你得罪了一位顾客，也就意味着得罪了 250 位顾客。这一定律有力地论证了“顾客就是上帝”的真谛。由此，我们可以得到如下启示：

必须认真对待身边的每一个人，因为每一个人的背后都有一个相对稳定的、数量不小的群体。善待一个人，就像拨亮一盏灯，照亮一大片。



经典案例

JING DIAN AN LI

徐梁在一家国有大型企业任职，负责人事相关的管理工作。徐梁工作认真负责，一丝不苟，与大部分同事都能和睦相处。但徐梁此人有一个不好的毛病，就是有时候会仗着自己资格老，在新员工面前摆一摆谱。

今年，该国有大型企业又招来了一批新员工，这批新员工按规定必须到徐梁那里报到并填写相关资料。新员工小顾因为填写某资料格式不符合要求，被徐梁给退回重写。等到小顾第二次写完提交给徐梁时，由于慌慌忙忙，还是有个别疏漏的地方。这次徐梁当面批评小顾不认真负责，做事马虎拖拉。小顾年轻气盛，就顶撞了两句，结果两人言语不和，在办公室里吵了起来。之后，由于同事劝和，事情总算了结了。

但至此以后，徐梁发现部分新同事对自己的态度有些冷落了。原来，徐梁和小顾吵架的事情很快在公司传开，再加上小顾私下与各位同事说徐梁的一些坏话，结果导致徐梁在新员工中的形象越来越差。年末，公司要评选优秀员工，获奖者可能会被外派进修半年，同时还有大大的奖金可拿。本来以徐梁的工作能力，他应该获奖的，但是在公司高层投票时，有人反映徐梁此人脾气不太好，有些傲，在新员工中影响不太好。于是，公司高层决定不选徐梁。就因为随便对一个新员工发发脾气，徐梁失去了优秀员工称号，也失去了一个大好的发展机会。

这个定律告诉我们：不要随便得罪身边的每一个人，哪怕这个人再怎么平庸。要善于与每一个人友好相处，只有这样，职业生涯才能越走越顺利。



企业经济学

QIYE JINGJIXUE

“企业”这个词与绝大多数人息息相关，无论是就职于各类企业，还是经营管理各类企业。经济学原理在企业战略和企业决策中的作用是不可估量的。本章所要介绍的一些企业有关的经济学常识及典型案例，对于您更好地理解企业和企业管理将会起到一定帮助。

股东大会：股东大会岂能罢免股东？



股东大会是公司的最高权力机关，它由全体股东组成，对公司重大事项进行决策，有权选任和解除董事，并对公司的经营管理有广泛的决定权。

股东大会既是一种定期或临时举行的由全体股东出席的会议，又是一种非常设的由全体股东所组成的公司制企业的最高权力机关。它是股东作为企业财产的所有者，对企业行使财产管理权的组织。企业一切重大的人事任免和重大的经营决策一般都得股东会认可和批准方才有效。股东大会包括：法定大会、年度大会和临时大会。除了上述三种大会外，还有特种股东会议。



经典案例

JING DIAN AN LI

某市有家生产模具的公司，叫长宜公司。王某和孙某原本是该公司的股东。但是在去年3月的一次股东大会上，他们的股东资格却被罢免了。王某和孙某都是在1999年公司改制时当上股东的，4年后他们同时从公司内退，但股东身份还保留着。现在两人都是奔60岁的人了，原本指望着靠分红过日子，可突然被罢免，两人觉得很委屈，于是将长宜公司告上法院。原来，有人举报，王某和孙某身为长宜公司股东，却将公司技术机密透露给了其他公司。在法院上，举报人还提供了相当多的证据，证明王某和孙某确实存在一定的泄密行为，并且当时经过股东大会90%的成员投票赞成，于是解除了两人的股东身份。经过一番辩论和解答，法院最终宣判股东大会无权解除王某和孙某的股东资格。法院审理以后，王某和孙某虽然想继续在长宜公司当他们的股东，无奈双方脸皮已撕破，且自己做错事在先。于是，经过协商解决，王某和孙某自愿将股份转让给他人，同时长宜公司付给两人补偿金各20万元。

股东之间实际上是一种合同关系，如果多数股东可以通过股东大会的决议罢免少数股东，那就等于是他们把自己的意志强加到了少数股东身上去，这显然违背合同的平等和自愿的原则。股东身份实质上就是指股权，而股权是指财产权，罢免他的股东身份，就等于是剥夺了他的财产权。那就好比是你现在有一辆汽车，你周围几个人通过一种表决办法，说这辆汽车不是你的，就这样剥夺了你对这辆汽车的所有权，这在法律上显然是不允许的。

董事会：董事会的注意义务

3 词条解析

董事会是依照有关法律、行政法规和政策规定，按公司或企业章程设立并由全体董事组成的业务执行机关。具有如下特征：股份公司的权力机构、企业的法定代表人。又称管理委员会、执行委员会，由两个以上的董事组成。除法律和章程规定应由股东大会行使的权力之外，其他事项均可由董事会决定。公司董事会是公司经营决策机构，董事会对股东会负责。

董事会是股东会或企业职工股东大会这一权力机关的业务执行机关，负责公司或企业业务经营活动的指挥与管理，对公司股东会或企业股东大会负责并报告工作。股东会或股东大会所作的关于公司或企业重大事项的决定，董事会必须执行。

经典案例 JING DIAN AN LI

横跨联邦公司是美国一家公众公司，主要经营火车车厢租赁业务。为了享受一项联邦税收优惠待遇，公司高级管理人员有意与其他公司合并。公司首席财务官为拟议中的杠杆收购进行了初步可行性研究，认为在每股 50 美元至 60 美元之间进行杠杆收购是可行的。

1980 年 9 月 13 日，在没有征求其他董事意见的情况下，公司已接近退休年龄的 CEO 凡·高尔科姆会见了普利策（一位公司并购专家）。其间，高尔科姆不但主动提出了兼并的想法，而且主动提出了兼并的价格——每股 55 美元。当时，公司股票在纽约证券交易所的市场价格为每股 38 美元（最高纪录为 39.5 美元）。同年 9 月 18 日，高尔科姆再次会见普利策。后者表示接受前者的报价，但要求董事会在 3 天以内作出决定。

同年 9 月 20 日，横跨联邦公司董事会召开特别会议，专门讨论普利策提交的兼并协议。会前，高尔科姆既没有邀请其他公司竞标，也没有正式研究公司价值；在召集会议时，他也没有说明会议议题。会议持续了两个小时左右。会上，与会者根本没有时间研究兼并协议，而只是听取了高尔科姆 20 分钟的口头发言、公司首席营运官的支持性发言、首席财务官的口头声明和外部律师的法律建议。与会者只是以这些口头发言为基础就批准了兼并协议。高尔科姆的口头发言既没有披露价格确定的方法，也没有披露他首先开价的事实。会议也没有邀请公司聘请的投资银行参加。

在没有考虑其他选择方案的情况下,凡·高尔科姆积极地争取股东对该项交易的批准,使得最终以每股 55 美元的价格成交。但在此期间,有位来自第三方的初步试探者报价,表示愿以每股 60 美元的价格来购买该公司,但横跨联邦公司对此并未作进一步深入调查。

横跨联邦公司的股东向法院起诉该公司 CEO 兼董事会主席凡·高尔科姆,请求法庭判决被告批准并向股东会议推荐兼并协议的决定因为不了解情况而违反了对股东的注意责任。

经过特拉华州最高法院审理,认定横跨联邦公司的董事会违反了其对股东的注意义务:第一,因为他们没有掌握能够合理得到的所有信息,就决定批准了普利策的收购计划;第二,因为他们未能向公司股东披露所有重要的信息,而这些信息对于理性股东在决定是否批准普利策的收购计划是重要的。最后,控辩双方达成和解,最终分别由董事投保的责任保险公司和收购者支付赔偿金共计 2200 万美元。

凡·高尔科姆案例及时地为我们树立了一个有益的指南。它成为一个航标,使董事们在面对敌意收购所引起的固有的利益冲突中,必须为了股东的最佳利益掌舵,以绕过抵制策略这样的暗礁险滩。

上市公司:名人持股与上市公司之痛



上市公司,是指所发行的股票经国务院或者国务院授权的证券管理部门批准在证券交易所上市交易的股份有限公司。其具有以下三个特征:

(1) 上市公司是股份有限公司。股份有限公司可为非上市公司,但上市公司必须是股份有限公司;

(2) 上市公司要经过政府主管部门的批准。按照《公司法》的规定,股份有限公司要上市必须经过国务院或者国务院授权的证券管理部门批准,未经批准,不得上市;

(3) 上市公司发行的股票在证券交易所交易。发行的股票不在证券交易所交易的不是上市股票。



经典案例 JING DIAN AN LI

北京合众思壮公司曾发布消息称,NBA 球星姚明持有该公司 67.5 万股股票,持股比例为 0.75%,成为该公司第四大股东。并且姚明持有的这些股票,在该公司

上市之后将增值至人民币 3000 万元左右。然而据了解,该公司并无内部员工股,这难免会让其员工感到失望吧。

而余秋雨先生则持有拟上市公司上海徐家汇商城股份有限公司的股份。余先生是通过什么环节得到徐家汇商城的股份的呢?徐家汇商城的招股书中显示,余先生得到股份的契机是上海六百解散职工持股会。那么,2001 年该公司为什么要解散职工持股会?职工为什么要将如此廉价的股份转让给别人?一切源于证监会有关公司上市的成文或不成文的规定:有职工持股会的公司一律不得上市,职工持股人数不得超过 200 人等。很多已经有内部职工持股的公司为了获得上市资格,不得不削足适履。

内部职工持股的好处无须多言,事实早已经证明一切。中国最具有国际化水准的公司是深圳华为和北京的联想集团,这两个公司成功的秘诀就是内部职工持股。但如果按照中国证监会的有关规定,华为和联想永远不可能在国内股票市场上市。一方面担心职工持股会扰乱资本市场的秩序;另一方面却鼓励名人持股,这样的做法对公司的发展并无好处。

企业文化: 海尔 20/80 原则



企业文化是企业为解决生存和发展的问题而树立形成的,被组织成员认为有效而共享,并共同遵循的基本信念和认知。企业文化集中体现了一个企业经营管理的核心主张,以及由此产生的组织行为。

“企业文化”,就是企业成员共同的价值观念和行为规范。讲通俗点,就是每一位员工都明白怎样做是对企业有利的,而且都自觉自愿地这样做,久而久之便形成了一种习惯;再经过一定时间的积淀,习惯成了自然,成了人们头脑里一种牢固的“观念”,而这种“观念”一旦形成,又会反作用于(约束)大家的行为,逐渐以规章制度、道德公允的形式成为众人的“行为规范”。企业文化特指企业在长期生产经营活动中确立的,被企业全体员工普遍认可和共同遵循的价值观念和行为规范

经典案例 JING DIAN AN LI

“海尔 20/80 原则”,即少数的领导人要负大的责任。这是人人都知道的海尔文化理念。在海尔的质检中心,有一个质检处的处长检查海尔流水线最后一关,如果

130 经济学常识 SUCHASUYONGDAQUANJI JINGJIXUECHANGSHI 速查速用大全集

合格，成品就可以出厂。但是，这个质检处的处长，他在第一个检查工序里头拿了一张小白纸团放在了冰箱一个非常隐蔽的地方——冰箱的后壳里，到他在最后一关检查的时候工序的质检员没有检查出来。于是，这个质检处的处长就被罚款，同时依海尔人力资源的管理被动地降了一级。别人问他，你在放纸的时候，想到过今天会被降级吗？你会遭到罚款吗？他说，我想到过，我想到过这个纸很可能被检查员漏检。“那你还那样做？”“我一定要这样做，因为只有这样做，才能保证海尔出厂的产品是最优的产品，保证海尔产品的质量。”

企业文化是企业的灵魂，是企业活动中的一个统帅，是企业行动的指南。在企业经营活动中，它具有有一种无法替代的核心作用。所以，一个成功的企业，一定有非常优秀的企业文化。相反，没有企业文化的企业，是那些失败的企业，企业文化对企业的发展起着至关重要的作用。

ISO：日常生活中可能遇到 ISO 标准问题



ISO 一词来源于希腊语“ISOS”，即“EQUAL”——平等。国际标准化组织（International Organization for Standardization）简称 ISO，是一个全球性的非政府组织，是国际标准化领域中一个十分重要的组织。中国是 ISO 的正式成员，代表中国的组织为中国国家标准化管理委员会（Standardization Administration of China, SAC）。

ISO 标准的内容涉及广泛，从基础的紧固件、轴承各种原材料到半成品和成品，其技术领域涉及信息技术、交通运输、农业、保健和环境等。每个工作机构都有自己的工作计划，该计划列出需要制定的标准项目（试验方法、术语、规格、性能要求等）。ISO 的主要功能是为人们制定国际标准达成一致意见提供一种机制。

经典案例 JING DIAN AN LI

某五星级饭店有 A、B 两栋楼，A 栋整体设施较 B 栋差些，房价也便宜些。一天客人赵先生住进 A 栋某房间，因旅途劳累，不想到餐厅就餐，于是就打电话到餐厅要求送餐到客房。但是餐厅值班员回答：“对不起，先生，A 栋不提供送餐服务。”赵先生大为不满地问道：“既然是五星级饭店，即使 A 栋较便宜，也应该有送餐服务啊。”值班员硬生生地回答说：“对不起，先生，这是本饭店的规定。”

然而，根据《旅游涉外饭店星级的划分及评定》条款的规定：“有送餐菜单和

饮料单, 24 小时提供中西式早餐、正餐送餐服务……”虽然本标准是推荐性标准, 但是饭店一旦采用即变成强制性的标准, 应该百分之百地执行标准的规定。因此, 饭店规定对 A 栋不提供送餐服务就违反了国家标准的规定, 应立即更改。本案违反了标准“1.1 总则”中“通过体系的有效应用, 包括体系持续改进的过程以及保证符合顾客与适用的法律法规要求, 旨在增强顾客满意”及“5.1 管理承诺”中“向组织传达满足顾客和法律法规要求的重要性”的规定。这些就是我们生活中可能经常遇到的不符合 ISO 标准的一些做法, 既然采用其标准, 就应该按照 ISO 标准贯彻实施到底。

人力资源战略: 良好的人力战略也是一种实力



人力资源战略是指根据企业总体战略的要求, 为适应企业生存和发展的需要, 对企业人力资源进行开发, 提高职工队伍的整体素质, 从中发现和培养出一大批优秀人才, 而进行的长远性的谋划和方略。

目前的企业竞争中, 人才是企业的核心资源, 人力资源战略处于企业战略的核心地位。企业的发展取决于企业战略决策的制定, 企业的战略决策基于企业的发展目标和行动方案的制订, 而最终起决定作用的还是企业对高素质人才的拥有量。有效地利用与企业发展战略相适应的管理和专业技术人才, 最大限度地发掘他们的才能, 可以推动企业战略的实施, 促进企业的飞跃发展。



经典案例

JING DIAN AN LI

亿和公司 1993 年诞生于深圳, 是一家港资制造型上市企业, 目前有四大工业园, 人数共 4000 人, 年销售额 10 亿人民币左右。像很多企业一样, 金融危机对亿和的冲击也很大, 但是亿和还能够比往年有所增长。为什么能够做到这样的程度呢? 危机来临以后, 大家都会选择有实力的、有品牌的供应商, 虽然有一些客户订单下降近 60%, 但亿和也迎来一些新的客户, 比如美国 GE 等。GE 想把亿和作为他们一个转移基地, 从而进行评审。

GE 在评审中发现, 亿和公司在社会责任及人力资源战略方面做得比较到位。第一方面是亿和跟员工签合同, 满 10 年签无固定期限合同。第二方面是在员工的收入方面, 亿和员工收入还是比较丰厚的。另外, 对公司组长级以上人员、技术人员, 都给股票、期权激励。亿和公司还树立了以奖励为主的考核体系。第三方面是

在员工福利方面,公司拥有相应的足球场、篮球场、阅览室等,提供了非常丰富的活动场所。亿和还成立了员工关爱基金,员工出钱,公司也出钱,建立基金,对贫困员工进行资助,特别是汶川地震的时候,这个基金发挥了很大的作用。

公司在大的方面也做了很多赞助,像去年捐助了100多万,给张家界建了一所希望小学。每逢灾难发生,公司董事长、总裁带头捐款,领导做榜样,做一个负责任的公司,这也赢得了员工的肯定。GE来审查之后,对亿和的这些情况非常赞赏,就给了大量的订单,所以使得亿和在面临金融危机的情况下总体销售不但没有下降反而上升。

人力资源战略是实现企业战略目标,获得企业最大绩效的关键。良好的人力资源战略,有利于提升企业自身的竞争力,是达到人力资本储存和扩张的有效途径,有利于促进企业全面、协调、可持续发展。

薪酬管理:看微软如何管理员工薪酬



词条解析

所谓薪酬管理,是指一个组织针对所有员工所提供的服务来确定他们应当得到的报酬总额以及报酬结构和报酬形式的过程。在这个过程中,企业就薪酬水平、薪酬体系、薪酬结构、薪酬构成以及特殊员工群体的薪酬做出决策。同时,作为一种持续的组织过程,企业还要持续不断地制订薪酬计划,拟定薪酬预算,就薪酬管理问题与员工进行沟通,同时对薪酬系统的有效性做出评价而后不断予以完善。

薪酬管理对几乎任何组织来说都是一个比较棘手的问题,主要是因为企业的薪酬管理系统一般要同时达到公平性、有效性和合法性三大目标,企业经营对薪酬管理的要求越来越高。但就薪酬管理来讲,它受到的限制因素却也越来越多,除了基本的企业经济承受能力、政府法律法规外,还涉及企业不同时期的战略、内部人才定位、外部人才市场,以及行业竞争者的薪酬策略等因素。



经典案例

JING DIAN AN LI

著名的微软公司一直沿用的薪酬体制被证实是非常成功的。微软的薪酬构成中,薪金部分只处在同行业的中等水平,很多中、高级人员加入微软时的工资都低于原来所在公司的水平。但是,“持有微软股权”的分量足够吸引大部分它所需要的人才。它的设计是这样的:相当级别以上的员工被雇用即得到一部分认股权,按当时市场最低价为授权价,所授认股份分期在几年内实现股权归属,员工可以按授

权价认购已归属自己的股权，实际支付的认购价与认购当时市场价的差价就是股权收益。被雇用后每年都可能得到新的持股权奖励——取决于个人的绩效和对于公司的长期价值。这实际上是公司在为员工投资而公司又不冒任何风险。

此外，要激励鞭策收入不菲的员工自觉地努力工作，还必须有一套强有力的绩效管理体制。微软的绩效管理体制的核心是：形成内部竞争，保持员工对绩效评定的焦虑，驱使员工自觉地寻求超越自己和超越他人。其主要成分有三个：个人任务目标计划、绩效评分曲线和与绩效评分直接挂钩的加薪、授股和奖金。个人任务目标计划由员工起草，由经理审议，再修改制定。制订计划有几个原则：具体、可衡量、明确时限、现实而必须具有较高难度。绩效评分曲线的形状和角度是硬性的，不许改变。评分等级有：最佳、较好、及格、不及格。微软的绩效体制能不断地驱使本来优秀的人群更努力地进取竞争，置优秀的一群人于危机感的压力之下，使其自觉保持巅峰竞技状态。年度加薪、授权、奖金与绩效评分直接挂钩，不及格就什么都得不到，还要进入“绩效观察期”。一个进入观察期的人通常就会主动辞职了，也就自然失去了所有未到期归属的股票认购权——这是最沉重的损失。

总之，薪酬管理是人力资源管理作业活动的重要组成部分，其作用不仅体现在人力资源管理内部，对于整体组织管理也具有重要意义，尤其体现在薪酬水平上。

约束机制：失去了约束的疯狂



约束机制是指为规范组织成员行为，便于组织有序运转，充分发挥其作用而经法定程序制定和颁布执行的具有规范性要求、标准的规章制度和手段的总称。约束包括国家的法律法规、行业标准、组织内部的规章制度，以及各种形式的监督等。

按照约束形成的机制，约束机制可以分为外生性和内生性两种。外生性约束机制是在经济、金融运行外部形成的，体现的是“人的意志”；内生性约束机制是经济金融运行过程中自然形成的，体现的是“市场的逻辑”。

经典案例 JING DIAN AN LI

于志安，原任中国长江动力公司（集团）党委书记、董事长兼总经理、湖北省工商联主任委员、武汉市经委副主任、全国劳动模范、全国五一劳动奖章获得者、全国优秀企业家、全国有突出贡献的管理专家、武汉市特等劳动模范、湖北省优秀共产党员、人大代表、党的十四大代表……

他的头上，有多得数不胜数的“头衔”。他的“大名”，在武汉市、湖北省乃

至全国都可谓名噪一时。然而,就是这样一个“赫赫有名”“红得发紫”的人物,竟然出逃国外。

1986年,于志安以武汉汽发厂为依托组建中国长动集团;1993年,在菲律宾注册50万美金,成立了长动集团菲律宾分公司,并承接了一座水电站的修复营运工作。按当时菲律宾的有关规定,“长动”是以于志安本人作为法人代表注册的。当时此举作为“改革之举”,菲总统拉莫斯亲自出席签字仪式,于志安很是“风光”了一阵子。当时谁也没料到其中隐藏着一个大大的“阴谋”。

现在于志安逃到菲律宾,“合理合法”地将该电厂窃为己有,“堂而皇之”地做起了董事长!原来于志安十多年来自我标榜的“改革”“发展”,实质上是一次赤裸裸地对国有资产的大肆劫掠。在经过精心准备后,他于1995年6月6日在神不知鬼不觉中叛逃菲律宾。赫赫有名的经济能人叛逃,造成了极坏的政治影响。消息传开后,企业职工目瞪口呆,社会各界惊讶不已,全国企业界为之一振。

在我国公司治理中,一个很大的问题就是对经理层的约束机制根本不起作用。“于志安事件”就暴露了我国一些上市公司对经理层的监督和约束是那么苍白无力。经营者肆意在职消费、不当经营直至公司严重亏损、随意转移国有资产、置股东利益于不顾等,是我国经营者缺乏监督和约束的主要表现。

竞争机制:公私医院的分工与竞争



竞争是对市场各种经济因素的作用和影响,以及它们之间相互制约、相互作用的过程和方式。竞争机制是商品经济最重要的经济机制,它反映竞争同供求关系、价格变动、资金和劳动力流动等市场活动之间的有机联系。竞争机制是市场机制的基本要素,是市场机制发挥作用的基础。竞争机制对市场经济的运行和发展具有重要作用:(1)使商品的个别价值转化为社会价值,商品的价值表现为价格,从而使价值规律的要求和作用得以贯彻和实现;(2)可以促使生产者改进技术、改善经营管理、提高劳动生产率;(3)可以促使生产者根据市场需求组织和安排生产,使生产与需求相适应。

要使竞争机制充分发挥作用,必须创造公平竞争的条件:(1)要转变国有企业经营机制,使企业真正成为自主经营、自负盈亏的商品生产者和经营者,成为市场竞争的主体;(2)要通过税制、价格的作用,使企业处在竞争的同一水平线上;(3)必须打破和防止生产经营中的垄断,促进和保护公平竞争。



经典案例

JING DIAN AN LI

新加坡公立医院和私立医院的分工比较明确, 公立医院主要负责医院服务, 不作为基本医疗的主要提供者; 私立医院则相反, 形成了新加坡竞争机制的独特范围。新加坡鼓励私立医疗机构的发展, 因为新加坡政府相信, 私营机构在初级保健服务方面费用较低, 因为市场的竞争机制, 一般都能有效地将初级保健服务的价格维持在低水平。但是, 政府也认识到医疗市场具有局限性, 尤其是在提供高度专业化的医院服务时, 政府必须进行调控。其手段是: 一方面, 仍以公立医院作为住院服务的主要提供者, 这使政府能控制医院的床位数和利用率, 还可以控制费用增长; 另一方面, 政府对私营医疗机构规定收费标准和专业技术标准。

从1985年开始, 政府开始重组其所属的全部8所急诊医院和6所专科医院, 将它们变成政府100%拥有产权, 而同时以私人公司形式进行运作。医院拥有对员工定期晋级、加薪、辞退、财务收支、医院业务、行政管理等自主权。改革中, 引入了商业会计系统, 从而能提供更精确的运营费用并逐渐渗透更多的财务原则和责任。重组医院仍旧每年接受政府提供的医疗服务补助, 它们更类似于非营利组织。政府通过卫生部对医院进行政策指导。对于那些补偿与报酬等微观管理问题, 政府则将权力下放给医院, 一些敏感问题如调整医疗服务价格等仍要提请政府批准。这就使医院在享有自主经营权的同时, 保证它们不丧失社会公益性。正是由于公私医院的分工与竞争机制, 保证了医院的医疗服务水平不断前进, 保障了新加坡公民享受到最好的医疗待遇。

通过竞争实现优胜劣汰是竞争机制的一种内在功能。在市场经济中, 商品价值由社会必要劳动量决定, 生产条件好、技术先进、管理有序的企业产品质量好、成本低, 因而产品销路好、获利多; 而落后企业产品质量差、成本高, 销路就差、获利就少。最终优者胜, 劣者被淘汰, 这是价值规律作用的必然结果。

核心价值观: 华为——客户需求即为真理



词条解析

核心价值观就是指企业在经营过程中坚持不懈, 努力使全体员工都必须信奉的信条。核心价值观是企业哲学的重要组成部分, 它是解决企业在发展中如何处理内外矛盾的一系列准则, 如企业对市场、对客户、对员工等的看法或态度, 它是表明企业如何生存的主张。

企业的“核心价值观”是“企业本质的和持久的一整套”原则。它既不能被混淆于特定企业文化或经营实务, 也不可以向企业的财务收益和短期目标妥协。价

价值观深深根植于企业内部。它们是没有时限地引领企业进行一切经营活动的指导性原则,在某种程度上,它的重要性甚至要超越企业的战略目标。

经典案例 JING DIAN AN LI

德国下萨克森州州府汉诺威,一年一度的汉诺威计算机及通讯博览会(CeBIT)正在这个被称为“世界会展之都”的欧洲小城举行。始创于1970年的CeBIT展览会,是世界顶尖计算机及通讯企业展示前沿技术、发布最新产品的首选舞台。

每届CeBIT展会都会出现大批让人眼花缭乱的国际计算机及通讯明星。本届也不例外,思科、朗讯、微软……个个星光耀眼、财大气粗。然而,这一天,一家来自中国的企业让那些在CeBIT展会上一贯信心十足的国际通信巨头大跌眼镜。德国电信运营商QSC当天宣布,它将与中国的华为公司结成战略合作伙伴,共同建设覆盖德国全境200多个城市的NGN网络。该网络将于2005年5月建成,届时QSC将拥有德国最大的VoIP网络,提供语音、数据、视频融合的下一代业务。“又是华为!为什么不是我们?”距离发布会现场不远,一直把华为作为最大的潜在竞争对手的某国际通信设备提供商代表詹姆士愤愤地说。作为公司代表,代表世界顶级通信设备制造商前来参会的詹姆士本来有足够的理由和信心在这个“小CASE”中胜出,结果没想到输给华为这么一个“乳臭未干”的毛头小伙子。

1988年成立于深圳的华为公司,作为成长型企业,更由于其领导者任正非一直提倡的拼搏精神,华为人的工作与生活基本上没有什么区分,为了一个单子可以不回家过年,甚至老婆生孩子都顾不上;有任务就立即顶上去已经成了华为人的工作习惯。其领导者任正非说:“以顾客为导向是公司的基本方针,为了满足用户的要求,我们还会做出我们更大的努力。”

华为2008年销售收入为183亿美元,净利润11.5亿美元,华为2009年销售收入为215亿美元。从两万元人民币资金起步,到1000多亿销售额,华为用了18年时间。任正非曾经说:“进了华为就是进了坟墓。”以这种精神提供的低成本快速服务,或许就是华为快速成长、在国际市场迅速推进的最大秘密。

产品质量认证:多样化的认证标志

? 词条解析

产品质量认证也称产品认证,国际上称合格认证。根据1991年实施的《中华

《中华人民共和国产品质量认证管理条例》，产品质量认证是指依据产品标准和相应技术要求，经认证机构确认并通过颁发认证证书和认证标志来证明某一产品符合相应标准和相应技术要求的活动。ISO 的定义是：由可以充分信任的第三方证实某一产品或服务符合特定标准或其他技术规范的活动。

产品认证分为强制认证和自愿认证两种。一般来说，对有关人身安全、健康和其他法律法规有特殊规定者为强制性认证，即“以法制强制执行的认证制度”。其他产品实行自愿认证制度。产品质量认证的依据是认证检验机构对产品质量进行检验、评定所依据的标准和相应的技术要求。



经典案例

JING DIAN AN LI

针对各种家电品牌，我国实施中国电工产品认证委员会（CCEE）质量认证标志。已实施强制认证的产品有：电视机、收录机、空调、电冰箱、电风扇、电动工具、低压电器。而针对进口家电，则采用中国进出口商品检验局检验标志，即CCIB标志，说明产品是正规进出口商品，质量安全可靠。

在国际上，其他国家也有一些相应的认证标志。例如，欧洲有欧洲电工认证标志CECC标志；英国英国保险商实验室检验合格标志BEB标志，且这个标志在许多国家通告具有权威性；美国有美国保险商实验所认证标志UL标志；澳大利亚有AS标志，且英联邦商务条例对其保障，国际通用；日本有JIB标志，即日本标准化组织（JIB）对其检验合格的电器产品、纺织产品颁发的标志。

产品质量认证在商品经济社会里几乎已经是不可或缺的了，它对于保障消费者和生产者的权益都有很大的作用，对于社会经济秩序的良好运转也有十分重要的作用。

企业精神：小生意的精神传奇



词条解析

企业精神是指企业员工所具有的共同内心态度、思想境界和理想追求，它表达着企业的精神风貌和企业的风气。

企业精神是企业文化的一项重要而复杂的内容，人们对它的认识并不完全一致，有人认为它是企业全部的精神现象和精神活力，有人把它同企业价值观念等同起来。这些认识都没有抓住企业精神的实质。所谓企业精神，主要是指企业经营管理的指导思想，在美国称之为“企业哲学”，在日本称之为“社风”。企业精神的内容具体表现在：坚定的追求目标、强烈的群体意识、正确的竞争原则、鲜明的社会责任和可靠的价值观念及方法论，等等。



经典案例

JING DIAN AN LI

巴黎塞纳河左岸的“莎士比亚书店”，可能是历史上最著名的独立书店。店主雪维儿·毕奇是美国长老教会牧师的女儿，14岁时，因父亲职务调动，举家迁往巴黎。她爱书，对开书店情有独钟，由于人生的种种偶然和必然，1919年，她在巴黎开了一家专卖英文书的“莎士比亚书店”。开业24年，作者、读者、编者具一时俊彦，走马灯般，在彼处相遇，擦撞出无数火花。日后，凡讲到20世纪上半期巴黎的绝代风华，没有人能遗漏莎士比亚书店。

莎士比亚书店既卖书，又借书。毕奇女士买进了她喜欢的书，与巴黎人分享，采率性经营法。她说：“我不用目录，宁可让人们自己寻找，发现自己多不常看书；且没有借书卡索引……”漂鸟似的各国艺文人士，干脆寄籍在此，她像娘亲，提供邮局收发、货币汇兑、慈善融资和出版的多角化服务。

莎士比亚书店经历了80多年的风雨，有战争，有灾难，但她的经营理念和目标定位始终未变，一如既往地坚持只卖英文书籍，一如既往地善待未成名作家，把发现、培养文学人才置于营利之上，将催生伟大的作者和伟大的思想家视为使命和理想。灵魂与品质的培养，历史与文化的积淀，足以使卑微的事物变得强大。莎士比亚书店虽然只有两三尺宽的门面，但已然在读书人心中树起了一座雄伟的精神大厦，这座无形的大厦使其成了巴黎左岸的文化地标，长期居住在巴黎左岸的文人习惯于将莎士比亚书店作为约会的地点：某日某时，我在莎士比亚书店等你！

总之，企业精神是时代精神的体现，是企业个性和时代精神相结合的具体化。优秀的企业精神应当能够让人从中把握时代的脉搏，感受到时代赋予企业的勃勃生机。

核心竞争力：低成本帝国——沃尔玛



词条解析

核心竞争力的概念是1990年美国密歇根大学商学院教授普拉哈拉德和伦敦商学院教授加里·哈默尔在其合著的《公司核心竞争力》一文中首先提出来的。他们对核心竞争力的定义是：“在一个组织内部经过整合了的知识和技能，尤其是关于怎样协调多种生产技能和整合不同技术的知识和技能。”从与产品或服务的关系的角度来看，核心竞争力实际上是隐含在公司核心产品或服务里面的知识和技能，或者知识和技能的集合体。

现代企业的核心竞争力是一个以知识、创新为基本内核的企业某种关键资源或

关键能力的组合,是能够使企业、行业和国家在一定时期内保持现实或潜在竞争优势的动态平衡系统。



经典案例

JING DIAN AN LI

沃尔玛从建店伊始经过40余年的发展,已经成为美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售商。2002~2005年在《财富》全球500强中连续4年位居榜首。沃尔玛在长期的经营过程中,形成了自己独特的经营之道,并逐渐形成了自己的核心竞争力。其最重要的核心竞争力便是低成本。

“天天平价”作为沃尔玛长期奉行的经营宗旨,也正是沃尔玛着眼于顾客的举措。这里的平价不是定期或不定期的减价促销活动,而是长期稳定地保持商品低加价率。要保证低价格竞争战略的实施,关键是低成本核心竞争能力的培育,其前提就是要从各个环节降低成本:控制进货成本、控制物流成本、降低经营成本。

沃尔玛的成本控制体现在任何细小的环节上。在沃尔玛的各线管理人员办公室里,看不到昂贵的办公用品、家具和地毯,也没有豪华的装饰。沃尔玛明文规定,职员因工外出时,需两人住一间汽车游客旅馆;商店里诸如照明设施、空调设备等出于节约能源和降低成本的考虑,也实行统一管理;公司还激励员工尽力为节省开支出谋划策,并不断奖励和提拔那些在损耗控制、货品陈列和商品促销有创意的员工;沃尔玛尽量减少广告费,他们认为保持“天天平价”就是最好的广告。沃尔玛的全体工作人员自上而下都要为削减成本努力,大型削减成本的措施和上百条削减成本的小技巧相辅相成,使得沃尔玛的经营成本大大低于其他同行业竞争者。正是通过这些措施,沃尔玛成功地控制成本,不断培育其低成本核心竞争力,为“天天平价”提供有力保障。

对于沃尔玛这样的全国连锁零售企业而言,低成本就是其最根本的核心竞争力,如果不能保证低成本运营,那么沃尔玛将会很快被取代。

商业模式:树挪死,“模式挪活”



词条解析

商业模式是指为实现客户价值最大化,把能使企业运行的内外各要素整合起来,形成一个完整的高效率的具有独特核心竞争力的运行系统,并通过最优实现形式满足客户需求、实现客户价值,同时使系统达成持续赢利目标的整体解决方案。



经典案例

JING DIAN AN LI

1995年,A公司开发了汉字扫描识别软件,其技术含量在当时可以说是绝无仅有。当时在考虑将技术产品化和商品化的时候,采取提供服务的商业模式,即只对客户id提供文字扫描识别的服务,而不是有形产品或软件,主要定位在当地的报社和杂志社。因为杂志社需要把以前的报纸资料录入电脑,靠人工输入费时费力,当时需求很大。企业发展两年后,人员规模迅速扩张到逾50人,而业务量却不到600万/年,如果要继续成长,人员规模还要继续扩大。如果还要考虑往市外或省外拓展,则需要大量资金租营业场所和装修门面,还要购置大量的电脑,巨大的投入以及计算机技术日新月异变化的事实让公司犹豫不决。

后来,该公司领导层听取建议,将其商业模式调整为:将原来的软件分解为扫描和汉化两部分。其中扫描录入部分需要大量人力,公司将这部分免费送给那些待业在家,且有电脑的社会闲散劳动人员,吸纳这些人员作为弹性工作制员工。他们只需完成录入的动作,将录入好的电子文档交给公司,再由公司通过另外一半的识别软件进行格式转换。公司此时只需两个人就够了,其中一个人操作软件,另外一人负责做好工作人员的业务管理和考核。

这样,不仅解决了公司人员与业绩成比例增长的矛盾,还整合了社会的人力物力资源,同时人力资源成本也相对降低了;同时这些员工不仅可以是生产员工,也可以是销售人员,对于A公司来说,销售队伍也大大强化了;而且市场有什么变化,公司也容易灵活应对。

综上所述,新的商业模式的出现,很大程度上在于未来的不可预知。那些具有异常商业嗅觉的人,才能够把握商机,迅速崛起。这就是为什么新的商业模式往往由新势力创造,而非相近领域的传统强大势力所创造。

品牌经营:双星的成功之路



词条解析

品牌经营是指将品牌视为独立的资源和资本,并以此为主导,来关联、带动、组合其他资源和资本,从而取得最大经济效益和社会效益的一种经营活动和经营行为。它包括两个递进的过程:品牌创造和品牌运作。

品牌经营的标准对于不同企业是不同的。中小企业的标准就是盈利,而大企业经营品牌的标准则是创造新的市场空间,为了获得更多盈利空间而进行的一场接一场的商业竞争。



经典案例

JING DIAN AN LI

作为全国制鞋业龙头企业,青岛双星公司虽然拥有我国制鞋业的唯一驰名商标,产品销售毫无问题,但他们并不满足于品牌经营创利润,而是一直在千方百计经营品牌,以获取长久的战略效益。

一是以牌扩业,利用双星的名牌市场威信,兼并濒临倒闭的同行企业,并与一些生产基础较好但产品市场竞争力不强的企业签订定牌生产协议,向新扩生产线注入管理和生产人员,按双星理念组织生产,从而迅速将自己的品牌产业做大;二是以牌聚资,利用双星的品牌优势,吸引社会游资双星产品连锁专卖行列,并将过去自己出资建立的双星连锁店出售或择优包、租,收回大批资金,一方面继续用来建店再卖店,实现滚动发展,不断扩大市场规模和品牌影响力,另一方面进行新品开发、科技进步和质量管理,寻求名牌产品的更大优势;三是以牌引才,利用双星的品牌市场前景,广泛引进科技、管理和人才,壮大企业智力优势,为双星品牌的水平提升和长远发展,奠定战略性人才基础。

经营品牌三高招,使双星市场占有份额和影响力不断扩大,促进了事业大发展,公司董事长充满信心地宣布:实行品牌经营向经营品牌的战略转变,为双星适应品牌竞争要求,提升品牌水平,壮大品牌市场优势,保证跨世纪的飞跃,找到了一条成功之路。

应当看到,经营品牌就是利用品牌发展品牌。从战略角度审视,凭借牌子优势,靠社会参与和投入,品牌的发展和壮大才会迅速。这是品牌企业发展的捷径和必由之路。

品牌文化:金六福的“金玉良言”



词条解析

品牌文化,是指通过赋予品牌深刻而丰富的文化内涵,建立鲜明的品牌定位,并充分利用各种强有力的内外部传播途径形成消费者对品牌在精神上的高度认同,创造品牌信仰,最终形成强烈的品牌忠诚。拥有品牌忠诚就可以赢得顾客忠诚,赢得稳定的市场,大大增强企业的竞争能力,为品牌战略的成功实施提供强有力的保障。品牌在经营中逐步形成的文化积淀,代表了企业和消费者的利益认知、情感归属,是品牌与传统文化以及企业个性形象的总和。

与企业文化的内部凝聚作用不同,品牌文化突出了企业外在的宣传、整合优势,将企业品牌理念有效地传递给消费者,进而占领消费者的心智。品牌文化是凝结在品牌上的企业精华。



经典案例

JING DIAN AN LI

金六福酒业销售有限公司诞生于1996年。自成立以来,凭借先进的营销模式,与中国白酒行业龙头五粮液集团强强联手,现已发展成为国内最好的白酒专业销售企业。金六福酒业目前年销售规模过30个亿,并继续保持两位数的强劲增长。其经销的金六福系列产品单品牌销售量全国第一,销售额位列全国白酒前三位,金六福品牌价值达40.81亿元。

通过全面导入中国传统福文化营销,助推金六福品牌的快速成长,使金六福酒业迅速走出了一条从代理品牌、创造品牌到拥有品牌的发展之路。谈古论今,人人都向往幸福,按现代人的文化观念和生存标准来看,金六福福文化中倡导的六福包含:一曰长寿福;二曰富裕福;三曰康宁福;四曰美德福;五曰和合福;六曰子孝福。为什么要在“五福”的基础上加一“福”,称“六福”?这也是我国民俗心理“六六大顺”的感悟和心理意识。在中国人看来,维持和谐、温暖的家庭关系,是达到福寿双全的最重要方面。“六福”实在是祈福迎祥的“金玉良言”,人生在世的“六福真经”。

金六福酒业正是利用国人这种向往幸福、平安、吉祥的心理寄托和美好愿望,借助六福文化演绎品牌的持久魅力,实现品牌的跨越式成功和持续性发展、稳固。

品牌效应：塞维利亚的转变



词条解析

品牌效应是指由品牌为企业带来的效应,它是商业社会中企业价值的延续,在当前品牌先导的商业模式中,品牌意味着商品定位、经营模式、消费族群和利润回报。树立企业品牌需要企业拥有很强的资源统合能力,将企业本质的一面通过品牌展示给世人。广告、公关、日常行销、售后售前服务都对品牌树立有直接影响。

品牌效应是品牌在产品上的使用,为品牌的使用者所带来的效益和影响,是品牌使用的作用。品牌是商品经济发展到一定阶段的产物,最初的品牌使用是为了使产品便于识别,品牌迅速发展起来,是在近代和现代商品经济高度发达的条件下产生的,其得以迅速发展即在于品牌使用给商品的生产者带来了巨大的经济效益和社会效益。品牌效应正是在这种背景下受到世界各国企业重视的。



经典案例

JING DIAN AN LI

1992年,为了纪念伟大的航海家哥伦布发现美洲新大陆500周年,西班牙政府

在安达卢西亚大区的首府塞维利亚举办了世博会，其主题正是“发现的时代”。这届博览会被西班牙政府认为是历届综合性世博会中最成功的一届，因为它在某种程度上使西班牙的国家经济发展更加平衡。

西班牙因为地理、气候和历史等原因，全国经济发展十分不平衡，一直存在着“北富南贫”的现象。其中，位于南部的塞维利亚由于历史地位的衰落和地理、气候等条件限制，经济尤为落后，失业率居高不下。不过这一切都因为世博会的临近而发生改变。自1987年启动世博会项目，西班牙政府在塞维利亚及整个安达卢西亚地区先后投资了100亿美元兴建交通、通讯等基础设施。一条全长470公里的高速铁路把塞维利亚到马德里的旅行时间缩短到两个多小时，迄今为止这仍是西班牙唯一一条高速铁路。它的出现不仅解决了世博会期间大量国内外旅客的交通问题，还大大促进了西班牙中部地区与南部地区的经济联系，促进了南部地区旅游业的发展。此外，世博会还修建了大量的桥梁、现代化的建筑，使整个城市变得十分现代与美丽。

世博会对塞维利亚城市经济的影响，旅游业无疑是最大的直接受益者。在1992年之前，塞维利亚的酒店总共只有8000个床位。很多游客只在一天内来回塞维利亚，并不过夜。世博会之后，塞维利亚的酒店床位增加到了2万多个。短时间内，旅游业给城市带来的就业机会比1992年增加了10%~15%。塞维利亚的人口规模也由40多万扩展到现在的80万。新移民来自西班牙各地，改善了当地原有的劳动力结构。世博会的品牌效应已转化为这座古老城市的活力源泉，并且这种效应还将持续下去。

存准金：众多企业何以缺血而亡？



存款准备金，是各银行或金融机构为了应付储户的提款而准备的在中央银行的存款，而中央银行要求的存款准备金占银行或金融机构存款总额的最低比率就是存款准备金率。



经典案例

JING DIAN AN LI

2011年4月，媒体报出，温州乐清市的一家电缆制造企业，三旗集团由于资金链断裂导致即将破产。时隔一个多月以后，又有记者来到现场，发现这里大门紧闭，仓库大门上的锁都已经生锈了。

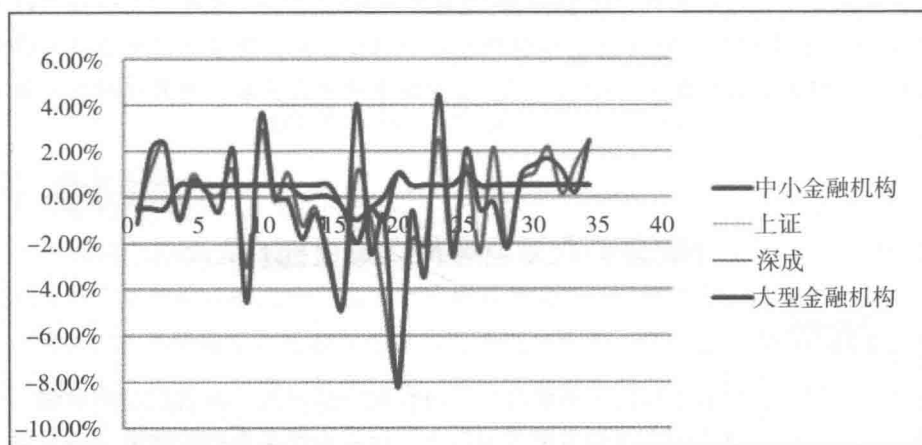
带记者过去的当地市民告诉他们，这里原来都是温州三旗集团的地盘，生意也非常红火，不过现在已经是物是人非。令记者意外的是，再往里走的时候，发现这家已经破产的工厂还有工作人员在工作，这是怎么回事呢？记者采访了一名工作人员。

该工作人员告诉记者，他们原来是三旗的，三旗现在都分成了小厂。知情人士告诉记者，一个月前三旗集团还在招工，不过由于欠银行高达1.23亿元的资金，其在乐清的多数固定资产已被冻结或转让，导致资金链断裂，现在三旗集团旗下的一些资产都已经变卖给他人。

对于三旗集团的倒闭，中国中小企业协会副会长周德文如是说：“这样的企业很多，特别是小企业，因为一旦资金链断裂，那么它就会出现停工，有的半停工，坚守在那儿。而这一切的最终源头，都是当时银行在不断上调的存款准备金。”

2011年，央行曾屡次上调各商业银行的存准金率。当存准金率上升时，各商行存放在央行的实际货币就增多了，相应地，它们可以用来贷款给社会企业的货币就减少了。这样一来，必然就会有更多的企业贷不到款，并因此产生资金链的断裂，经营活动会难以为继也就很容易理解了。

存准金对经济的影响（股指）



七

商务贸易经济学

SHANGWU MAOYI JINGJIXUE

有人说，商务贸易是现代社会的立国之本。不错，随着商务往来，贸易收入在我国GDP中所占比例越来越大。而无论对于企业来说，还是对于我们个人来说，商务贸易都是一个避不开的话题。

现代社会里，很多事情都可以看作一种商务活动。企业投资、私人买卖，甚至作家写书、画家作画这样的文艺活动也不得不与商务活动挂上钩。企业投资要找贸易伙伴，个人买卖要找卖家买家，作家的选题越来越投市场所好，而画家们也开始为了自己的画能卖个好价钱而绞尽脑汁。类似的事情还有很多，学好本章的内容将更有利于理解商务贸易相关学问。

营销：红罐凉茶的“声名鹊起”



词条解析

营销是关于企业如何发现、创造和交付价值以满足一定目标市场的需求，同时获取利润的学科。营销学用来辨识未被满足的需要，定义、量度目标市场的规模和利润潜力，找到最适合企业进入的市场细分和适合该细分的市场供给品。真正意义上的营销，即市场营销。从某种意义上讲，谈论市场营销应该为公司做些什么，就是在谈论公司该持有什么样的最终目标和战略目的。从公司角度讲，市场营销的职能就是保证客户和消费者成为企业的中心环节。其另一职能便是指导企业决策。



经典案例

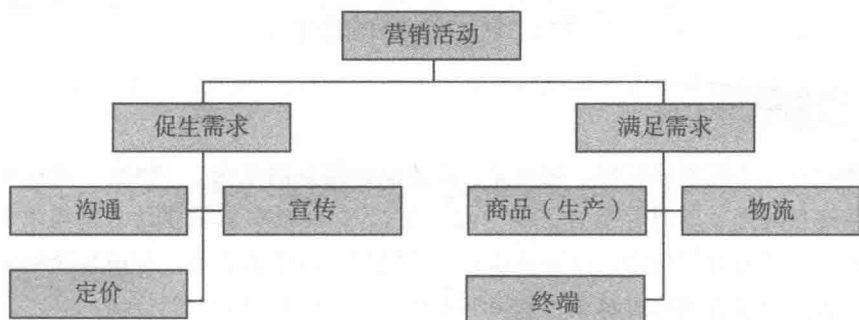
JING DIAN AN LI

凉茶是广东、广西地区的一种由中草药熬制，具有清热去湿等功效的“药茶”。在众多老字号凉茶中，又以王老吉最为著名。2002年以前，从表面看，罐装王老吉是一个活得还算可以的品牌，在广东、浙南地区销量稳定，盈利状况良好，有比较固定的消费群，王老吉饮料的销售业绩连续几年维持在1亿多元。发展到这个规模后，加多宝的管理层发现，要把企业做大，要走向全国，就必须克服一连串的问题，甚至原本的一些优势也成为困扰企业继续成长的障碍。而所有困扰中，最核心的问题是企业不得不面临一个现实难题——王老吉当“凉茶”卖，还是当“饮料”卖？

经过一系列调查研究和市场认证，王老吉被定位于“预防上火的饮料”。接着，王老吉确定了推广主题“怕上火，喝王老吉”，在传播上尽量凸显王老吉作为饮料的性质。在第一阶段的广告宣传中，王老吉都以轻松、欢快、健康的形象出现，避免出现对症下药式的负面诉求，从而把王老吉和“传统凉茶”区分开来。王老吉的电视媒体选择主要锁定覆盖全国的中央电视台，并结合原有销售区域的强势地方媒体，在2003年短短几个月，一举投入4000多万元广告费，销量立竿见影，得到迅速提升。同年11月，企业乘胜追击，再斥巨资购买了中央电视台2004年黄金广告时段。正是这种急风暴雨式的投放方式保证了红罐王老吉在短期内迅速进入人们的头脑，给人们一个深刻的印象，并迅速红遍全国大江南北。

王老吉成功的营销，给这个有175年历史的、带有浓厚岭南特色的产品带来了巨大的效益：2003年王老吉的销售额比上一年同期增长了近4倍，由2002年的1亿多元猛增至6亿元，并以迅雷不及掩耳之势冲出广东；2004年，尽管企业不断扩大产能，但仍供不应求，订单如雪片般纷至沓来，全年销量就已突破10亿元，以

后几年持续高速增长;2008年销量就已突破100亿元大关。由此可见,成功的营销术对于一个企业的发展有着多么重要的作用。当然,后来王老吉与加多宝也因为“红罐”设计闹上法庭,但这已是后话了,在此不做讨论。



渠道：诺基亚高管空降华为为哪般？



美国营销协会（AMA）对渠道的定义是：公司内部的组织单位和公司外部的代理商、批发商与零售商的结构。一般而言，渠道就是指分销商的体系。



经典案例 JING DIAN AN LI

2013年7月，前诺基亚高管赵科林空降华为终端，并担负重任。赵科林堪称真正的“中国通”，这位在华工作多年会讲中文的外国人，深谙中国手机生存法则和处世之道，渠道资源深厚。

华为之前的利润之所以能够稳定增长，主要来源于通信设备。目前运营商渠道的出货大约占华为终端总量的80%，剩下的是社会渠道。

运营商渠道的优势在于稳定的出货量和高额的补贴，但目前国内三大运营商的补贴力度呈逐年下降趋势，这对华为而言显然是个危险信号。

华为内部人士曾向腾讯科技透露，“华为终端近几年都在盈利，但利润率却每年都在下降，主要是因为运营商渠道的利润率在降低，所以华为从去年开始高调布局运营商以外的公开渠道，目的就是摆脱‘白牌陷阱’，提高利润率”。

诺基亚高管空降华为，能够加强华为在哪些方面的能力呢？

赵科林对于华为最大的价值就在于他运作渠道的实力。当年正是这位高管提振了

低迷中的诺基亚手机的销量。华为公司之前的渠道主要局限在运营商，引入赵科林的最大目的就在于借助他对渠道的掌控，建立新的销售渠道，从而实现销售的增长。

物流：空运啤酒的酿酒厂



词条解析

物流是一个控制原材料、制成品、产成品和信息的系统。“物流”或也可详称为其最终目的之“策略性物流运输”或“策运”。物质资料从供给者到需求者的物理运动，是创造时间价值、场所价值和一定的加工价值的活动。物流是指物质实体从供应者向需求者的物理移动，它由一系列创造时间价值和空间价值的经济活动组成，包括运输、保管、配送、包装、装卸、流通加工及物流信息处理等多项基本活动，它是这些活动的统一。



经典案例

JING DIAN AN LI

布鲁克林酿酒厂在美国分销布鲁克林拉格和布郎淡色啤酒，并且已经经营了3年。虽然在美国它还没有确立起一种国家名牌，但在日本市场却已为其创建了一个每年200亿美元的市面。

Taiyo 资源有限公司是 Taiyo 石油公司的一家国际附属企业。在这个公司的 Keiji Miyamoto 访问布鲁克林酿酒厂之前，该酿酒厂还没有立即将其啤酒出口到日本的计划。Miyamoto 认为，日本消费者会喜欢这种啤酒，并说服布鲁克林酿酒厂与 Hiroyo 贸易公司会面，讨论在日本的营销业务。Hiroyo 贸易公司建议布鲁克林酿酒厂将啤酒空运到日本，并通过广告宣传其进口啤酒具有独一无二的新鲜度。

这种做法不仅是一个令人感兴趣的营销战略，而且也是一种独一无二的物流作业，因为高成本使得目前还没有其他哪一家酿酒厂通过航空将啤酒出口到日本。布鲁克林啤酒厂于1989年11月装运了它的第一箱布鲁克林拉格到达日本，并在最初的几个月里使用了各种航空承运人。最后，日本金刚砂航空公司被选为布鲁克林酿酒厂唯一的航空承运人。金刚砂公司之所以被选中，是因为她向布鲁克林酿酒厂提供了增值服务。金刚砂公司在其 JFK 国际机场的终点站交付啤酒，并在飞往东京的商务航班上安排运输。金刚砂公司通过其日本报关行办理清关手续。这些服务有助于保证产品完全符合新鲜要求。

啤酒之所以能达到新鲜要求，是因为这样的物流作业可以在啤酒酿造后的1周内将啤酒从酿酒厂直接运达顾客手中，而海外装运啤酒的平均订货周期为40天。

啤酒的新鲜度使之能够超过一般价值定价,高于海运装运的啤酒价格的5倍。虽然布鲁克林拉格在美国是一种平均价位的啤酒,但在日本,它是一种溢价产品,获得了极高的利润。

拉格的高价并没有阻碍啤酒在日本的销售。1988年,即其进入日本市场的第1年,布鲁克林酿酒厂取得了50万美元的销售额。1989年销售额增加到100万美元,而1990年则为130万美元,其出口总量占布鲁克林酿酒厂总销售额的10%。

运营:百胜跻身500强的运营之术



运营是指对企业经营过程的计划、组织、实施和控制,与产品生产和服务创造密切相关的各项管理工作。从另一个角度来讲,运营管理也可以指对生产和提供公司主要的产品和服务的系统进行设计、运行、评价和改进。



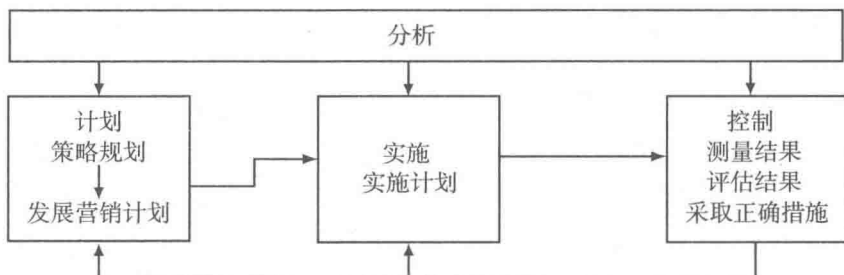
经典案例

JING DIAN AN LI

1998年,拥有肯德基、必胜客、Taco Bell(墨西哥式食品)三个著名品牌的餐饮系统(此系统为百事公司的一个业务部,百事公司三大业务是软饮料、小食品、快餐)从百事公司分离并在纽约证券交易所独立上市时,世界上最大的餐饮集团——百胜全球餐饮集团便正式成立了。当时其所有股东和公司成员可能都没有想到,仅仅过去两年的时间,百胜全球餐饮集团的经营和发展就取得了很大的成功。如今,百胜集团在全球拥有3万多家连锁分店,50万名雇员,营业额达到200亿美元,跻身世界企业500强之列。

刚从百事分离时,百胜全球餐饮集团既要弥补过去造成的损失,同时又面临着严峻的挑战:如何创立企业的文化;如何建立三个著名餐饮品牌彼此之间相互协作,而不是竞争的关系;如何树立员工对企业未来发展的信心等。当时,在曾任百事集团总裁,现任百胜集团首席执行官的皮尔逊和诺瓦克的共同主持下,公司在许多方面保持了分离前可行的组织架构,同时为公司未来勾画出新的发展目标。

他们采取了一系列大胆而全新的措施:如肯德基、必胜客、Taco Bell继续各自原有的营运管理,但要发挥互相的协调作用;通过套餐形式,进行三个品牌的联合促销,原料由公司统一采购、配送,控制了资金的平衡支出;首次将一些属于公司拥有的连锁餐厅以特许经营的方式转给加盟伙伴,把部分回笼资金集中用于新餐厅的开发上;高级管理层亲自到餐厅激励员工的士气等。集团出现了蒸蒸日上的新景象。



出口与进口：光伏出口受限为何引发葡萄酒进口增税？



词条解析

出口指向非居民提供它们所需的产品和服务，目的是扩大生产规模、延长产品的生命周期。

进口，指向非居民购买生产或消费所需的原材料、产品、服务，目的是获得更低成本的生产投入，或者是谋求本国没有的产品与服务的垄断利润。



经典案例

JING DIAN AN LI

2013年6月4日，欧盟委员会决定，从6月6日到8月6日对产自中国的光伏产品征收11.8%的临时反倾销税，此后4个月税率将升至47.6%，以限制区域内对中国光伏产品的进口。

此前，在6月3日，国务院总理李克强在与欧盟委员会主席巴罗佐通电话时表示，此案涉及中国重大经济利益，如果处理不好，不仅会严重损害中方利益，也必然会伤及欧方利益，影响中欧合作大局。

“欧盟一旦征收惩罚性关税，势必导致大批光伏企业破产，这将给我国造成超过3500亿元的产值损失，超过2000亿元的不良贷款风险和超过50万人的直接人口失业。同时，反倾销措施将造成欧盟当地损失近30万个就业机会。”海外上市光伏企业阿特斯阳光电力首席执行官瞿晓华如是说。

欧盟咄咄逼人，中国迅速反击。中国商务部5日随即宣布启动对欧盟葡萄酒反倾销和反补贴立案审查程序，涉案金额达10多亿美元，以此敲打欧盟中为首的法国。中欧光伏双反案也因此成为中欧迄今为止最大的贸易摩擦、全球涉案金额最大的贸易争端。

一种产品的进口与出口，缘何能够引发大国之间的贸易争端？

事实上,一种产品的进口意味着进口国需要对外支付货币,而出口则意味着对外卖出产品并收获货币。国家级别的进出口贸易,就如同微观领域的商品买卖一样,是实现其经济目的的主要手段。不过,对于进出口贸易依赖性更强的国家,其外贸依存度越高,国内经济受到国外力量的影响也就越大,这并不利于一国经济的自主化和国内宏观调控的实施。

售后服务:惠普公司的“蟑螂门”事件



售后服务,是指生产企业、经销商把产品(或服务)销售给消费者之后,为消费者提供的一系列服务,包括产品介绍、送货、安装、调试、维修、技术培训、上门服务。

在市场激烈竞争的今天,随着消费者维权意识的提高和消费观念的变化,消费者在选购产品时,不仅注意到产品实体本身,在同类产品的质量和性能相似的情况下,更加重视产品的售后服务。因此,企业在提供价廉物美的产品的同时,向消费者提供完善的售后服务,已成为现代企业市场竞争的新焦点。



经典案例

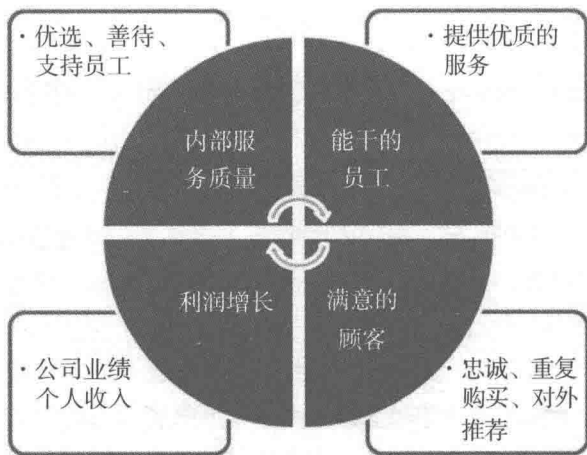
JING DIAN AN LI

自2007年以来,我国消费者购买的惠普笔记本电脑大面积出现质量问题,包括显卡高温、花屏、闪屏、雪花屏等,涉及近40款型号,几乎涵盖了惠普全部低端笔记本型号。众多消费者投诉称,在使用过程中,惠普笔记本的显卡温度过高,导致死机、黑屏、烧主板等现象屡屡发生,被惠普用户称为“显卡门”“闪屏门”事件。然而,面对个别消费者的投诉,有惠普的售后人员居然说电脑故障原因是“中国学生宿舍蟑螂”所致,此语一出,舆论哗然。中国民众开始了对惠普一轮又一轮的嘲笑与批判攻势,饱受惠普电脑质量问题困扰的消费者们已吹响了“集结号”。

2010年3月15日,央视3·15晚会在京召开。惠普DV2000/V3000笔记本电脑被曝光出现严重质量问题。在这些问题曝光后,惠普公司并没有按照国家规定的三包(包修、包退、包换)进行售后服务,而只是单方面按照自己定的规则来做,这样极大地损害了消费者的合法权益。中国国家质检总局着手对惠普的调查,3月16日,质检总局明确表示希望惠普主动召回,惠普在迫不得已的情况下才开始着手处理这一系列的售后问题。但惠普的做法显得有点过于傲慢和迟钝了,已经激起了中国民众的愤怒,惠普笔记本开始滞销、下柜,直接导致惠普笔记本当月销售迅

速下滑 50%，据内部人士讲这一数据可能还有所保守。

经营一个品牌很难，但要毁掉一个品牌却很容易，惠普在售后上的粗心和傲慢一度让这个跨国企业走在了危险的边缘。作为全球 500 强的跨国公司，惠普的行为很不妥当，产品质量有问题，就应该负起责任，而不是推脱责任，影响品牌的声誉。惠普事件，也给其他品牌敲响了警钟。



服务营销的盈利链条

企划：古井酒的价格企划



词条解析

企划一般泛指一切商业里的计划、创意、设计、实施等行为。企划是为理性决策提供按效益化原则设计的方案。规避风险和追求效益最大化是企划的两大功能。企划是一个战略系统，广义上牵涉到企业的发展战略、品牌战略；狭义上牵涉到企业的营销管理、广告策略和市场管理。

企划是一种程序，本质上是运用脑力的理性行为，是针对未来要发生的事情的当前决策，即企划是预先决定做什么、何时做、如何做、谁来做。企划是管理功能中最基本的要素，是启动企业的引擎，是从构思到规划再到实施的全过程，是进行企业管理、市场营销、品牌管理等一切事务的基础。



经典案例

JING DIAN AN LI

1987 年，我国投资过热拉动了消费过热。通货膨胀使得物价上涨，特别是名牌

产品上涨幅度更大。1988年7月28日,国家放开了名烟名酒的价格,一夜之间,名烟名酒身价倍增,抢购风潮持续不下。

在这种抢购风下,许多厂家都在研究提高产量,提高价格,抢占市场。但是,安徽古井酒厂厂长王效金却反其道而行,召集本厂科研人员、销售人员秘密研究古井酒的“降价”问题。他要求销售人员根据市场情况,立即拿出“降度降价”的风险分析报告。由于国家对酒规定了一个计税基准价,企业不能随意降价,但可以开发一个新产品,用形式降价打入市场。根据国内白酒低度化发展趋势,王效金要求科研人员立即研制55度古井贡酒。

一开始,厂里的科研和销售并不理解此举的真正含义。在当时,古井酒厂产品供不应求,批量购货要找领导“批条子”,交款后还要排队等货。随着白酒大战的激烈化,1989年新春之后,酒类由卖方市场逐渐转向买方市场,特别是原料涨价,资金回笼过缓,一大批白酒厂开始摇摇欲坠。中国十大名酒厂,昔日车水马龙,一时变得门前冷落车马稀。直到此时,厂里科研与销售才真正意识到半年前王效金这一招数的高明。

同年7月底,在全国白酒黄山订货会上,王效金突然宣布古井贡酒实行降价保质销售,55度古井贡酒降价率为69%。一时间,与到会客户签订5100吨销售合同。此举触怒了其他酒厂,国内8大名酒厂联名上书国家主管部门,状告古井酒厂“倾销”行为,并要求国家工商部门予以制裁。同年11月份,中国白酒厂家聚会太原,经过最后的审议,对古井贡酒实行的“降度降价”在法律上认可为“技术性处理措施”,不属于不正当的倾销行为。无奈之余,白酒厂家纷纷效仿,但是,古井酒厂却赢得了几个月的宝贵时间,抢先一步占领了大片市场,打了一个漂亮的“价格时间差”。1990年古井酒厂按利税排名都一举挤进中国500家最大工业企业行业,在白酒行业中排名跃居第三位。1991年,古井酒厂利税排名由中国500家最大工业企业排名倒数第三,跃为第254位。

总之,企划是为理性决策提供按效益化原则设计的方案。一个企业倘若缺乏企划力,势必导致衰败。企划力的强弱是决定成败的关键条件,规避风险和追求效益最大化是企划的两大基本功能!

电子商务: Amazon 在赔钱中高速发展



词条解析

电子商务通常是指在全球各地广泛的商业贸易活动中,在因特网开放的网络环境下,基于浏览器/服务器应用方式,买卖双方不谋面地进行各种商贸活动,实现

消费者的网上购物、商户之间的网上交易和在线电子支付以及各种商务活动、交易活动、金融活动和相关的综合服务活动的一种新型的商业运营模式。

电子商务最早产生于20世纪60年代,90年代得到长足发展。电子商务产生和发展的重要条件主要是:计算机的广泛应用。而网络营销是随着现代科学技术的发展、消费者价值观的变革与日趋激烈的市场竞争等诸多因素,出现并迅速崛起的,网络营销发展的最重要条件是:消费者价值观念的变革。



经典案例

JING DIAN AN LI

1995年7月,Amazon公司成立以来卖出了第一本书。1996年6月,Amazon营业额达到220万美元,当年年底达到840万美元。1997年达1.48亿美元,预计1998年将达2.88亿美元,1999年达到3.25亿美元并且实现盈利。

虽然Amazon在开业以后很短的时间内取得营业收入的高速增长,但是,其盈利情况并不理想。首先,零售业是一个利润非常微薄的行业,Amazon雄心勃勃的发展计划使它进入新市场时必须保持高速运行,从而造成成本高昂,收益也因此难以获得。其次,Amazon不得不花费数百万美元用于促销,以吸纳新的顾客。1998年秋季,它每获得1美元的收益就要投入24美分。1999年Amazon花2亿美元用于营销,比上一年增加50%。而且Amazon为了吸引客户,大部分的书都有10%~30%的折扣。

与传统零售商相比,这种高投入以及高速发展使Amazon一直处于亏损状态,能支持Amazon扩张并顺利运转的资金主要来源于两个渠道:第一个渠道是Amazon只需要较低的存货成本。平均而言,有形书店需要保存4个月的图书存货,而Amazon可以只保存15天的库存量。所以,Amazon资金的周转速度是有形书店的8倍。而且Amazon能够收到用信用支付的即时付款,这笔无息资金能供它用上一个月左右。1998年,仅这笔无息资金就已超过2500万美元。出现这样一种差别的原因在于:技术上的优势使得Amazon采用一种节省资金成本商业模式成为可能。第二个渠道是股票上市为其募集到资金并提高其知名度。1997年5月15日,Amazon公司在NASDAQ上市,上市价涨到124美元。之后经过拆股,Amazon股份不断上涨,公司的市场价值也早已突破110亿美元。一路飙升的股价不但为Amazon提供了充足的资金来源,而且这种高高在上的股票价值也为Amazon获得更多随之而来的机会提供了支持。

连锁经营:永和豆浆——从宝岛走向世界



词条解析

连锁经营一般是指流通领域中若干同行业店铺,以共同进货或授予特许权等方

式联结起来,实现服务标准化、经营专业化、管理规范化的,共享规模效益的一种现代化经营方式和组织形式。

连锁经营是一种商业组织形式和经营制度,是指经营同类商品或服务的若干个企业,以一定的形式组成一个联合体,在整体规划下进行专业化分工,并在分工基础上实施集中化管理,把独立的经营活动组合成整体的规模经营,从而实现规模效益。连锁经营包括三种形式:直营连锁、特许经营和自由连锁。



经典案例

JING DIAN AN LI

永和豆浆的渊源要追溯到 20 世纪 50 年代初期。当时,一群祖籍大陆远离家乡的退役老兵迫于生计,聚集在台北与永和间的永和中正桥畔,搭起经营快餐早点的小棚,磨豆浆、烤烧饼、炸油条,渐渐形成了一片供应早点的摊铺,地道新鲜的豆浆很快名声远播,但不久又销声匿迹于各种小吃之中。

1985 年,从小喝着永和老兵的豆浆、吃着永和老兵的烧饼油条长大的林炳生在台湾取得“永和”豆浆类商品的注册商标,同年设立食品厂成立弘奇公司,开始机械化批量生产各种浓缩的、袋装的、罐装的“永和”豆浆。渐渐地,由半自动化生产到全自动化生产,生产数量逐日上升。每天早晨弘奇公司的货车都按时把豆浆送到全岛各处豆浆店、学校、超市、便利店、卖场。永和豆浆在台湾家喻户晓,恢复了它往日的神采。

然而,林炳生没有停止他的追求,他又把目光投向了国际市场。在随后的几年里,永和豆浆陆续打入日本、美国、加拿大、泰国等 20 余个国家和地区并广受欢迎,发展成为国际品牌。至此,永和豆浆作为弘奇公司的品牌事业,已逐渐超脱当初永和老兵的街头小店,成为中华民族传统美食的代名词,在世界各地发扬光大。

目前,永和豆浆已达到超过 6 个亿的经营业绩,在未来三年,店面总数有望达到 500 家。永和豆浆的成功,为中式快餐的连锁经营提供了经验。

病毒式营销:惠普公司“Flash 创意大赛”



词条解析

病毒式营销是指发起人发出产品的最初信息到用户,再依靠用户自发的口碑宣传,是网络营销中的一种常见而又非常有效的方法。它描述的是一种信息传递战略,经济学上称之为病毒式营销,因为这种战略像病毒一样,利用快速复制的方式将信息传向数以千计、数以百万计的受众。也就是说,通过提供有价值的产品或服

务,“让大家告诉大家”,通过别人为你宣传,实现“营销杠杆”的作用。例如,我们每个店铺的留言板和友情链,我为别人宣传,别人也为我宣传。病毒式营销将令您的网络客户、邮件订阅者成为您在线生意的传话筒,使您在线业务量呈指数式爆炸成长。



经典案例

JING DIAN AN LI

作为著名的国际 IT 公司,惠普在“病毒式营销”方面做了大胆的尝试。2001 年年底,惠普公司笔记本电脑事业部准备大张旗鼓推广惠普笔记本电脑。公司“互动营销部”承担了网上推广的任务,“互动营销部”对当时笔记本电脑市场状况做了细致的分析,发现惠普笔记本电脑的品牌知名度落后于几个重要竞争对手,因此市场营销的目的是要重点提高品牌知名度。经研究发现“病毒式营销”是达到这种目的的一个非常有效而节省成本的方式,同时,举办“Flash 创意大赛”可能会使营销效果达到最大化。

惠普公司马上着手进行大赛合作伙伴的寻找,最终一家知名的 flash 专业网站本着“双赢”的方针以极大的优惠条件和惠普进行了合作。大赛的宣传本身就是“病毒式”地进行,通过为期两个多月作品征集,惠普不花一分宣传费就收集到超过 200 个 flash 作品,包括与惠普笔记本相关的动画、情景剧、小游戏等,大部分作品制作精良。

这些作品除了在大赛网站上刊列,还通过惠普公司的邮件列表进行发布,很多优秀的作品在其他 Flash 推荐网站上也得到广为传播,加上网民中的相互推荐,宣传效果非同一般。据不完全估计,包括一等奖作品“小惠和小普”在内的优秀作品的传阅数量不下 100 万人次,150 余则参评作品平均的浏览率也在 10 万人次,惠普笔记本大概总计占据了网民 1500 万次的眼球。惠普公司主页笔记本专区由此带来的访问量激增,800 电话客户互动中心的问询电话也增加不少,带来惠普笔记本电脑销量在之后几个月的时间内持续增长。“好的创意+好的合作伙伴+好的策划”造就了一次低成本、高效益的“病毒式营销”活动。

天使投资:3 年 2200 倍回报的苹果



词条解析

天使投资,是权益资本投资的一种形式,是指富有的个人出资协助具有专门技术或独特概念的原创项目或小型初创企业,进行一次性的前期投资。它是风险投资

的一种形式,再根据天使投资人的投资数量以及对被投资企业可能提供的综合资源进行投资。

天使投资往往是一种参与性投资,也被称为增值型投资。投资后,天使投资家往往积极参与被投企业战略决策和战略设计,为被投企业提供咨询服务,帮助被投企业招聘管理人员,协助公关,设计退出渠道和组织企业退出等。



经典案例

JING DIAN AN LI

1976年1月,还在惠普工作的史蒂夫·沃兹尼克得意扬扬地拿出了自己研发出的计算机主板 Apple I,尽管他很努力向惠普公司推荐该产品,公司却说,这不是此时公司要开发的产品。于是他的好哥们儿史蒂夫·乔布斯说:“嘿,咱们干吗不自己来卖它?”这就诞生了苹果公司。

公司启动所需的钱来自两位创始人。沃兹尼克卖掉了他心爱的 HP-65 可编程计算器,价钱是 500 美元;乔布斯卖掉了他的大众汽车,本来说好的价钱是 1000 美元,可是几个星期后汽车发动机坏掉了,因此只卖了 500 美元。不过幸运的是苹果公司可以依靠出售产品来获取资金,而且乔布斯很快就找到了买主。全美第一家计算机零售连锁店字节商店决定以每台 500 美元的价格购买 50 个苹果电路板。

当然,对于新创公司而言,钱还是个问题,除非乔布斯愿意一辈子挨家挨户推销他的电脑。于是乔布斯去找了一个风险投资家。此人名叫唐·瓦伦丁,今日看来可谓大名鼎鼎,他曾经在仙童半导体和国家半导体公司做过管理层,后来创建了红杉资本。乔布斯一天好几个电话的纠缠,使瓦伦丁不堪其扰,于是他说,小伙子,我投资没问题,但你得先找个市场营销方面的专家,你们两人谁都不懂市场,对未来的市场规模也没有一个明确的概念,这样无法开拓更开阔的市场。瓦伦丁推荐的人是迈克·马库拉,马库拉曾经投资过英特尔,因此成名和发家。迈克·马库拉一下子就喜欢上了苹果,他不但加入了苹果(1977),还成为公司初期的投资人,不仅自己投入 9.2 万美元,还筹集到 69 万美元,外加由他担保从银行得到的 25 万美元贷款,总额 100 万美元。他相信这家公司会在 5 年内跻身世界 500 强。

1979 年夏天,苹果公司再次融资,此次参与投资的全都是全球最大的风险投资机构 and 商业银行,如施乐公司的投资部施乐发展公司投了 105 万美元。这是苹果公司上市之前的最后一次融资。1980 年 12 月 12 日苹果公司上市,每股发行价 14 美元,当天以 22 美元开盘,几分钟内 460 万股被抢购一空,当日收盘价 29 美元。乔布斯当日身家达到 2.17 亿美元,那年他 24 岁。迈克·马库拉身家则达到 2.03 亿美元(9.2 万美元的天使投资增值了 2200 倍)。1983 年 5 月,苹果公司以排名 411 位进入财富 500 强,从成立到成为 500 强,苹果用了 7 年时间,比马库拉估计的稍

长了一些。史蒂夫·乔布斯和史蒂夫·沃兹尼克拥有了一个伟大的概念——个人电脑，但令苹果电脑成功的，却是迈克·马库拉的9.2万美元。

买壳上市：方正科技借壳上市之路



买壳上市又称“后门上市”或“逆向收购”，是指非上市公司购买一家上市公司一定比例的股权来取得上市的地位，然后注入自己有关业务及资产，实现间接上市的目的。一般而言，买壳上市是民营企业的较佳选择。由于受所有制因素的困扰，民营企业无法直接上市。

买壳上市一般要经过三个步骤。首先是买壳，即收购或受让股权。收购股权有两种方式：一是收购未上市流通的国有股或法人股，这种收购方式的成本较低，但是困难较大。要同时得到股权的原持有人和主管部门的同意。另一种方式是在二级市场上直接购买上市公司的股票。这种方式在西方流行，但是由于中国的特殊国情，只适合于流通股占总股本比例较高的公司或者“三无公司”。二级市场的收购成本太高，除非有一套详细的炒作计划，能从二级市场上取得足够的投资收益来抵消收购成本。其次是换壳，即资产置换。将壳公司原有的不良资产剥离出来，卖给关联公司，再将优质资产注入壳公司，提高壳公司的业绩，从而达到配股资格，实现融资目的。最后是价款支付。目前有六种方式，包括现金支付、资产置换支付、债权支付、混合支付、零成本收购以及股权支付。前三种是主要的支付方式。但是现金支付对于买壳公司实在是一笔较大的负担，很难一下子拿出数千万甚至数亿现金，所以目前倾向于采用资产置换支付和债权支付方式或者加上少量现金的混合支付方式。



经典案例

JING DIAN AN LI

方正科技是中国唯一一家完全通过二级市场收购实现买壳上市并且获得成功的公司，它的壳公司是著名的“三无概念”股延中实业。延中实业是“上海老八股”之一，股本结构非常特殊，全部是社会流通股。延中实业以前的主业比较模糊，有饮用水、办公用品等，没有发展前景，是一个非常好的壳公司。

1998年2月到5月，延中实业的原第一大股东深宝安五次举牌减持延中实业，而北大方正及相关企业则通过二级市场收购了526万股延中股票，占总股本的5%。后来深宝安又陆续减持了全部的股权，北大方正成为第一大股东。北大方正后来将计算

机、彩色显示器等优质资产注入了延中实业，并改名为方正科技，延中实业从此变为一家纯粹的 IT 行业上市公司，2000 年中期的每股收益达到 0.33 元，买壳上市完全成功。从买壳上市的成本上看，当初收购 526 万股延中股票动用的资金上亿元，但是通过成功的市场炒作和后来的股权减持，实际支出并不高。然而这种方式的成本和风险都实在太高，除非买壳公司有很高的知名度和市场影响力，否则还是不试为好。

管理者收购：TCL 集团的 MBO 案例



管理者收购，英文原文为 Management Buy-outs，简称 MBO，是 20 世纪七八十年代流行于欧美国家的一种企业收购方式，又称“经理层收购”或“经理层融资收购”。所谓管理者收购，即目标公司的管理者或经理层利用借贷所融资本购买本公司的股权，从而改变本公司所有者结构、控制权结构和资产结构，进而达到重组本公司的目的并获得预期收益的一种收购行为。在 MBO 中，企业管理人员通过外部融资机构帮助收购所服务企业的股权，从而完成从单纯的企业管理人员到股东的转变。

管理层收购的基本出发点是解决企业内部激励机制问题，降低企业所有者与经营者之间的委托代理成本。解决内部激励、降低委托代理成本的方式有许多种，而 MBO 是最直接的一种方式。MBO 进行收购的主体自然是管理者，但对于什么样的管理者才有资格进行 MBO 收购，这在法律上是有规定的。

经典案例 JING DIAN AN LI

TCL 集团层面上的 MBO 则始于 1997 年惠州市政府与 TCL 集团管理层签订的授权经营合同。该合同规定：TCL 集团从创建伊始到 1996 年的数亿元资产全部归惠州市政府所有，创业者不得有任何异议；1997 年后，以净资产年增长率为标准予以奖惩：TCL 集团的净资产年增长率如果超过 10%（为当时假设的彩电行业平均资本报酬率 5% 的 2 倍），其超出部分按一定比例以现金形式奖励给管理层，但奖励只能用于认购公司增发的股份；如果增长达不到 10%，则管理层应受到相应的处罚。合同为期 5 年。

这种股票期权方式，成功地保证了 TCL 集团中国有资产的价值增值，同时又大大激发了管理层的积极性和经营潜能。因业绩突出，TCL 集团的管理层连年得到奖励用于认购公司股权。到 2002 年 4 月 TCL 集团改制时，包括管理层在内的 TCL 集团内部员工持股已达到 42%，国有股则从 100% 下降到 58%，即 TCL 集团的股权结构为：惠

州市投资控股有限公司持股 58%；包括管理层在内的 TCL 集团内部员工持股 42%。

只有在原大股东（国有企业中一般是政府）、管理层、一般员工、企业本身、战略投资者等各方利益主体之间寻求一种绝妙的平衡，才能获得 MBO 的最大成功。在 TCL 集团的 MBO 案例中，各方的利益都得到较好的保护和体现，实现了平衡、多赢的局面。

产业链：没有硝烟的战争



词条解析

产业链是一个包含价值链、企业链、供需链和空间链四个维度的概念。这四个维度在相互对接的均衡过程中形成了产业链。这种“对接机制”是产业链形成的内模式，作为一种客观规律，它像一只“无形之手”调控着产业链的形成。

产业链是产业经济学中的一个概念，是各个产业部门之间基于一定的技术经济关联，并依据特定的逻辑关系和时空布局关系客观形成的链条式关联关系形态。产业链主要是基于各个地区客观存在的区域差异，着眼发挥区域比较优势，借助区域市场协调地区间专业化分工和多维性需求的矛盾，以产业合作作为实现形式和内容的区域合作载体。产业链的本质是用于描述一个具有某种内在联系的企业群结构，它是一个相对宏观的概念，存在两维属性：结构属性和价值属性。产业链中大量存在着上下游关系和相互价值的交换，上游环节向下游环节输送产品或服务，下游环节向上游环节反馈信息。



经典案例

JING DIAN AN LI

芭比娃娃也是中国出口玩具中的一种，而众所周知，去年中国和美国之间产生了比较严重的玩具贸易摩擦。美国政府以及美泰等美国玩具进口和零售商对我国的玩具出口产品百般挑剔，如提出含铅量超标等问题。可是为什么会含铅量超标呢？又有多少退货是产品设计的问题呢？

事实上，以芭比娃娃为例，在我们制造的过程当中，破坏我们的环境，浪费我们的资源，剥削我们的劳动，可是真正的结果是什么呢？我们制造出价值一美金的芭比娃娃，但是最后在美国沃尔玛的零售价格是 9.99 美金将近 10 美金。请大家仔细想想，从 1 美金升值到 10 美金的过程当中，10 减 1，这 9 美金的价值是从哪里来的？很显然，是由我们廉价的劳动力和自然资源创造的。实际上在国际贸易中，从生产到销售这一系列的产业链都是由美国人控制的，所以我国在国际贸易中比较被

动, 赚取的利润十分有限。现阶段我国的国际贸易, 实际上是在拿廉价的劳动力和原材料来换取美元, 而大量的利润都被外国人赚走了。

长尾理论: 带动 Google 成功的长尾



长尾理论是网络时代兴起的一种新理论, 由美国人克里斯·安德森提出。长尾理论认为, 由于成本和效率的因素, 当商品储存流通展示的场地和渠道足够宽广, 商品生产成本急剧下降以至于个人都可以进行生产, 并且商品的销售成本急剧降低时, 几乎任何以前看似需求极低的产品, 只要有卖, 都会有人买。这些需求和销量不高的产品所占据的共同市场份额, 可以和主流产品的市场份额相比, 甚至更大。

经典案例

JING DIAN AN LI

长尾理论已经成为不少企业的不二法门, Google 就有相当比例的利润来自小公司的广告。Google 的 Adwords 广告使得无数中小企业都能自如投放网络广告, 而传统的网络广告投放只是大企业才能涉足的领域。其 AdSense 广告又使得大批中小网站都能自动获得广告商投放广告。Adwords 和 AdSense 因此汇聚成千上万的中小企业和中小网站, 其产生的巨大价值和市场能量足以抗衡传统网络广告市场。如果 Google 只是将市场的注意力放在 20% 的大企业身上 (像许多门户网站的网络广告策略那样), 那么也很难创造现在的辉煌了。

Google 的成功就在于它找到并铸就了一条长尾。以占据了 Google 半壁江山的 AdSense 为例, 它面向的客户是数以百万计的中小型网站和个人——对于普通的媒体和广告商而言, 这个群体的价值微小得简直不值一提, 对他们所能提供的那点钱更是看不上眼。但是 Google 通过为其提供个性化定制的广告服务, 将这些数量众多的群体汇集起来, 形成了非常可观的经济利润。目前, Google 被认为是“最有价值的媒体公司”, 远远超过了那些传统的老牌传媒。

长尾理论的来临, 将改变企业营销与生产的思维, 带动新一波商业势力的消长。执着于培植畅销商品的人会发现, 畅销商品带来的利润越来越薄; 愿意给长尾商品机会的人, 则可能积少成多, 累积庞大商机。

市场细分：淘宝之外，为何又出天猫？



词条解析

随着经济的发展，消费市场越来越大，每一个企业都做不到满足整个市场的需求，因此企业可以根据消费者需求的不同，将总体市场划分成若干具有共同特征的子市场，而这一过程在经济学中就是“市场细分”。而处于同一个子市场内的消费者，就是企业的目标消费群，这个消费群有共同的消费爱好，方便企业集中服务。



经典案例

JING DIAN AN LI

女人是天生的购物狂，这句话一点没错。大学生阿兰就是个十足的购物狂，尤其喜欢整天泡在淘宝上，用阿兰自己的话来说，就是“一天不吃饭可以，不能一天没有淘宝”。

阿兰的家境不算富裕，她从不敢涉足淘宝上的高档产品，每次浏览淘宝的时候，都会选择浏览价钱在200元以下的商品，对于那些大品牌旗舰店的东西，阿兰一般都是避而不看的。最近，阿兰注意到淘宝又开了一个叫“天猫”的购物平台，阿兰很好奇，于是就赶紧进去溜达了一圈。逛了一圈天猫后，阿兰发现这里面的商品全是品牌商品，品牌旗舰店直接营销，相比于淘宝杂货铺似的陈设，天猫明显高档了不少。可是有一点阿兰一直没弄明白，天猫的商品完全可以放在淘宝平台上摆放，为什么要单独开设天猫平台？

淘宝之外，又出天猫，正是阿里巴巴公司进行市场细分的结果。淘宝大杂货铺式的销售方式，导致了商品鱼龙混杂，大量假、次商品混进市场，伤害了许多消费者。而且有部分消费者追求的是时尚、高档的消费体验，追求的是品牌消费，淘宝显然无法满足这部分人的消费需求。阿里巴巴公司开设天猫平台，力求把天猫打造成代表潮流和品牌的品质之城，成功地留住了这部分消费群体。市场细分原则对于阿里巴巴公司的发展，起到了巨大的促进作用。

饥饿营销：黄牛为何围在苹果的周围？



词条解析

在市场营销学中，所谓“饥饿营销”，是指商品提供者有意调低产量，以期达

到调控供求关系、制造供不应求“假象”、维持商品较高售价和利润率，也达到维护品牌形象、提高产品附加值的目的。



经典案例

JING DIAN AN LI

2011年5月6日，苹果第二代平板电脑 iPad 2 开始在北京、上海发售。但苹果产品的缺货却造成了近千人排队购买的情况。

从5日晚间，那些宣称“加价200到500元就可以免去你3个小时的排队时间”的黄牛开始出现。“从这些直营店里出货的 iPad 2，预计国内有3/4都在黄牛手中。”一位长期关注苹果的人士表示。

“哇，你能弄到一部白色 iPhone 4！”在北京的三里屯店门口，排队来买 iPad 2 的马克拿着一部白色 iPhone 4，已经数不清多少次得到这样的赞扬声。“很多朋友都特别羡慕我。”马克说，越来越多的人开始以自己拥有一部 iPhone 4 或 iPad 为荣。

黄牛的存在给一些人提供了方便，但也带来了问题。7日上午，一起黄牛与苹果店的冲突使得长期以来双方的冲突升级。当天，三里屯苹果店门前发生打架事件，一名外国男子从店内冲出，和一个正在排队的男子扭打在一起，其间另有两人被殃及。事发后，三名伤者被送往医院。该事件造成苹果店一扇玻璃门破碎，店内因此暂停营业。

苹果公司为什么明知这会降低用户体验，却仍然允许黄牛的存在呢？苹果公司之所以允许黄牛的存在，是因为这些黄牛也可以算得上是他们销售网络中的一个环节，是他们营销模式的一个组成部分。而苹果公司的营销模式就是“饥饿营销”。

苹果公司的产品越是难买，消费者就越想买。让消费者适度地等待，能够把这种期待感扩散到更广的人群中，这就是苹果公司的营销之道。

蓝海战略：太阳马戏团成功的秘密



词条解析

我们把整个市场想象成海洋，这个海洋由红色海洋和蓝色海洋组成，红海代表现今存在的所有产业，这是我们已知的市场空间；蓝海则代表当今还不存在的产业，这就是未知的市场空间。那么所谓的蓝海战略就不难理解了，蓝海战略其实就是企业超越传统产业竞争、开创全新的市场的企业战略。

“红海”是竞争极端激烈的市场，但“蓝海”也不是一个没有竞争的领域，而是一个通过差异化手段得到的崭新的市场领域，在这里，企业凭借其创新能力获得更快的增长和更高的利润。蓝海战略要求企业突破传统的血腥竞争所形成的“红

海”，拓展新的非竞争性的市场空间，与已有的，通常呈收缩趋势的竞争市场需求不同，蓝海战略考虑的是如何创造需求，突破竞争。我们的目标是在当前的已知市场空间的“红海”竞争之外，构筑系统性、可操作的蓝海战略，并加以执行。只有这样，企业才能以明智和负责的方式拓展蓝海领域，同时实现机会的最大化和风险的最小化。任何一家企业，无论其规模大小，是已有的行业企业，还是新进入该行业的企业，都不应也不能过度冒险。



经典案例

JING DIAN AN LI

曾经演奏过手风琴、踩过高跷、表演过吞火的古埃·拉里伯特先生，现在是加拿大最大的娱乐出口公司太阳马戏团的首席执行官。这个由一帮街头艺人在1984年成立的马戏团，已经在世界的90多个城市巡回演出，拥有约4000万观众。在不到20年间，太阳马戏团的总收益已经达到世界最大的两家马戏行业企业——林林兄弟马戏团和巴纳姆及贝利马戏团花了100多年才达到的水平。

这一成绩之所以不同凡响，是因为马戏行业已不是一个有吸引力的行业，而是一个按照传统的战略分析来看，增长潜力十分有限的夕阳产业。在供给方面，明星艺人垄断了市场；在需求方面也是一样，各种城里的娱乐活动、体育节目到家庭娱乐，都是马戏表演的替代产品，给行业投下了日益浓重的阴影。孩子们热衷于电子游戏，而不是去看巡回马戏表演。可见，这一产业正遭遇观众持续流失，以及由此引发的收入和利润下滑的困扰。此外，动物权利保护组织对马戏团对待动物的关注越发升级。在林林兄弟马戏团和巴纳姆及贝利马戏团已经制定了行业标准，小型马戏团只能亦步亦趋的情况下，从竞争战略的角度来看，马戏行业实在没有吸引力。

太阳马戏团获得成功的另一个可贵之处在于，它并没有去吸引那些正在流失的儿童观众，也没有与林林兄弟马戏团和巴纳姆及贝利马戏团展开正面竞争，而是创造了一片非竞争性的崭新的市场空间，摆脱了竞争。由此吸引到的新的客户群，是那些愿意花费比观看传统马戏表演高几倍的价格，获得一种新奇的娱乐体验的成年观众和商务人士。显然，太阳马戏团的第一个节目可以叫作“我们重新发明了马戏团”。太阳马戏团的成功秘诀在于它明白为了获取未来的成功，企业必须停止相互间的竞争。

集群效应：中小企业扎堆的作用



词条解析

地域性的中小企业集群，能够释放出一种集群效应。这种集群效应既是中小企

业集群存在的合理基础,也是中小企业集群不断完善的推动力。中小企业集群是培育与提升产业竞争优势的重要途径。企业集群是若干厂商在某一地域内集中于某一产业,通过多类行动主体的共同努力,利用集群效应而获得 $1+1>2$ 的竞争优势。因此,针对一些地方而言,尤其是那些产业链比较长或迂回生产方式比较突出的产业,利用集群化发展可以迅速提升该产业在区域、国内或国际的竞争优势。



经典案例

JING DIAN AN LI

作为群体众多的微观经济主体——中小企业,在现实经济和社会发展中越来越显示出它的重要地位和作用。无论是在发达国家还是在发展中国家,它们都数量庞大作用明显,受到政府的重视和支持。在一些发达国家,例如,美国现有中小企业近 2300 万家,占全国企业总数的 99.7%,它们创造了 40% 以上的国民生产总值,提供了 $2/3$ 的新增就业岗位,雇佣了全国 53% 以上的劳动力,生产的出口产品占出口产品总类的 96%。意大利中小企业数量占全部企业的 99.8%,员工占就业人员的 78.2%,在国民生产总值增量中的比重超过 60%,撑起意大利经济的半壁江山。目前我国在工商注册登记的中小企业已超过 1000 万家,占全国工商注册登记总数的 99%,在全国工业总产值和实现利润中分别占 60% 和 40% 左右,同时创造了 75% 的就业机会和 60% 的出口创汇额,中小企业已成为促进我国经济持续、快速发展的主力军。

而纵观各国成功的中小企业可以发现,凡是发展快、效益好、生命力强的中小企业,它们大都不是零星存在,而是以集群的方式相聚而生,显示出强大的集群效应并在集群效应中受益匪浅。例如,意大利北部的纺织业,美国加州的葡萄酒业,美国硅谷的 IT 产业,日本汽车业;我国温州的皮革与制鞋业,东莞的电脑资讯产业,佛山的纺织业,等等。脍炙人口的“浙江现象”,更是以企业集群为主要内容。中小企业集群作为一种客观存在的经济现象,对经济发展有重大的作用。

净投资: 负净投资是怎么回事?



词条解析

净投资又称诱发投资,是指为增加资本存量而进行的投资支出,即实际资本的净增加,包括建筑、设备与存货的净增加。净投资的多少取决于国民收入水平及利率等变化情况。

总投资中去掉重置投资的部分为净投资。总投资是增加或更换资本资产(包括

166 经济学常识 SUCHASUYONGDAQUANJI JINGJIXUECHANGSHI 速查速用大全集

厂房、住宅、机械设备及存货)的支出,是一定时期内增加到资本存量中的资本流量。净投资包括:(1)房屋;(2)设备;(3)存货等各类物品的净增加额。得到净投资准确数字的方法是用总投资减去折旧,正如统计人口数量一样,用总出生的人口数,减去可靠的死亡人口数,就得到净增人口数。因此,同样的道理也适用于经济设备和房屋,即用资本的出生总数减去资本的折旧(相当于死亡的数量),就是净投资。净投资有可能是负值,它的增长取决于收入的变动情况。净投资与国民生产净值(NNP)关系十分密切,净投资加上一切消费品的总和就等于国民生产净值。



经典案例

JING DIAN AN LI

假设某国在第1年生产了100台新机器,(在GDP核算时)这样当年总投资是100台(新)机器;由于这些机器在当年都要使用并磨损,设折旧率为10%,这样当年折旧相当于(统计上计作)10台机器;于是,当年净投资相当于90台机器(我们须知,实际上这100台新机器都在使用)。假设该国在第2年只生产了80台新机器,这样当年总投资是80台(新)机器;设这些新机器当年的折旧率仍为10%,但是,由于某种原因,上一年生产的机器今年全部报废(以后不再使用),这样当年折旧相当于8+90台机器;于是,当年净投资相当于 $80-98=-18$ 台机器。如果某年提取的折旧量超过了本年的资本形成,就会出现当年负净投资的情况。事实上,就实际统计操作而言,总投资、折旧、净投资并不统计成实物,而统计成货币量(根据当年或不变价格)。

净投资是企业为扩大生产规模而进行的投资品购买支出,它可正可负,亦可为零。经济处于繁荣扩张的时期,企业通过增加投资实现生产规模的扩大或潜在生产能力的扩张,此时,总投资大于重置投资,即净投资大于零;当经济处于衰退的时期,企业会相应缩减生产规模,此时,总投资小于重置投资,即净投资小于零;如果总投资恰好等于重置投资,那么,企业通过投资仅仅维持了原有的生产规模,此时,净投资为零。

利润：一分钱利润的启示



词条解析

利润是指企业在一定会计期间的经营成果,利润包括收入减去费用后的净额、直接计入当期利润的利得和损失等。直接计入当期利润的利得和损失,是指应当计入当期损益、会导致所有者权益发生增减变动的、与所有者投入资本或者向所有者分配利润无关的利得或者损失。利润金额取决于收入和费用、直接计入当期利润的利得和损失金额的计量。

企业的利润总额是由营业利润、投资收益和营业外收支差额三个主要部分构成。利润反映的是收入减去费用,利得减去损失后的净额的概念。因此,利润的确认主要依赖于收入和费用以及利得和损失的确认,其金额的确定也主要取决于收入、费用、利得、损失金额的计量。



经典案例

JING DIAN AN LI

义乌与世界上206个国家和地区做着买卖,联合国统计世界上所有商品共50万种,在这里可以买到30余万种,海关每天出口的标准集装箱突破1000个。2004年市场成交额266.9亿元,没有列入统计范围的至少100个亿。这里是永不落幕的“广交会”,每个义乌人都是一本商业教科书。然而,在义乌买东西却便宜到离谱。在上海七浦路10元买3双的白色棉运动袜,那里卖7角;100支装的双头棉花签在上海家乐福大卖场卖1.2元,那里卖0.19元;100支最新保健型、窄头、牙刷毛带波浪形的牙刷,外配一个很好看的塑料手提包,15元;护疮膏、拜迪牌和邦迪牌的形状一样,马路上有巨幅广告,100片一盒,2.7元。一个在上海要卖到100多元的洋娃娃,在这里只卖20元!十几元的玩具手枪这里只要3元!至于各种女孩子喜欢的漂亮饰品和工艺品,50元可以买一大堆。

卖100根牙签只赚1分钱,一个姓王的商贩每天批发牙签10吨,按100根赚1分钱计算,他每天销售约1亿根牙签,稳稳当当进账1万元。有个摊位卖得是缝衣针,粗的、细的、长的、短的一应俱全,平均1分钱2枚,这个小商贩一年卖针也能挣到80万元。小小的牙签为何能有这么多的利润?这就是义乌商人的精明所在,以令人难以置信的低价抢占市场。小商品周转快,销售量迅速变大,使义乌成为某个小商品的全国集散中心。这样的“中心”越多,义乌也就慢慢成为全国的小商品集散中心。在义乌,靠做这样只赚1分钱生意起家的老板不计其数,人称“蚂蚁商人”。“蚂蚁商人”赚钱的秘诀是:家家自己开工厂,把成本拉到最低,每件商品只赚一分钱就卖!他们算账:一双袜子赚一分钱,一个普通摊位每个月要销出70万到80万双袜子,也就有7000元到8000元利润,一年下来将近10万元。租10个摊位,就是100万!

一厘利润一根的吸管、一分利润一支的铅笔、二厘利润一只的塑料袋,在很多人眼里,这样的生意不值得做。然而,义乌的企业家和经营户就是这样长年累月地干下去,一年也能赚几十万甚至上百万。义乌的企业大多数是围绕小商品创办的,这些科技含量、资金门槛都很低的产品很有市场竞争力,如拉链、圆珠笔、袜子、毛巾、打火机、手电筒、计算器等,就是这些不起眼的小商品,却销往全国走向世界,鼓了不知多少义乌人的钱袋子。

预期利润：金融海啸是怎么传导的？



预期利润就是长期的平均利润值，也就是用所出现的概率加权以后的各种可能的利润水平之和。

经典案例 JING DIAN AN LI

任何资本所有者所关心的都是资本增值，只要能够带来利润，就有价值，利润率越高，价值就越高。同样推论，从预期利润倒推出来的所谓价值，就是资本价值，其数值等于未来N年的预期利润之和（N为社会平均回本年数）。假定社会平均利润率为8%，则回本年数为9年，现在有一家小企业，净资产100万元，前景很好，每年期末利润转增资本，一家大公司想买下这家企业，出多少价钱合适呢？答案是：要看这家小企业未来9年的预期净利润之和，或折算出来的每年预期净利润率，利润率8%，值100万元；利润率10%，值136万元；利润率20%，值416万元；利润率30%，值960万元。换句话说，预期净利润率越高，成交基准就会成倍往上翻，这也是拜“神奇”的复利所赐。

买卖企业是这样，买卖其他资本，如土地、股票、债券、金融衍生产品等，也是这样。所谓“虚拟经济”，指的就是这个以预期利润为核心的价值世界。在这个世界里，预期利润成为唯一的交易依据，就连预期利润瓜分权利，也是可以买卖的，如美国的次贷债券。

经济繁荣时，预期利润上升，资本价值快速膨胀，资本交易价格一路飙升，资本的卖出方固然能够卖个好价钱，买入方也会因为自身利润预期将增长更多，从而使自身资本价值“更上一层楼”。但问题是，预期利润不可能无限增长，这种螺旋式上升过程，终有一天会碰到天花板，然后掉头向下，变成螺旋式下降。上例中，即使小企业预期利润率只是从30%降到20%，企业价值便从960万元降为416万元，买下该企业的大公司账面缩水544万元！缩水之大，可能超过一半，缩水之快，一日千里。无论资本买入方如何谨慎，买入价格如何压低，转手多少次，转嫁多少家，这种蹦极式的价值缩水，都有可能使资本所有者损失殆尽。因此，专门从事资本买卖的投资银行，就成为金融危机中最大的倒霉蛋，显然，资本市场狂热时，价格高于价值；资本市场低迷时，价格低于价值。这两种情况都会进一步加剧泡沫的产生和破灭。

总之，资本价值的依据是预期利润。预期利润是现实利润的合理延伸，既来自现实，又反作用于现实。如果现实利润的增长或实现，开始普遍呈现出黯淡前景，

就会广泛导致预期利润下降, 资本价值缩水, 账面资产贬值。如果这种迹象是突然显现的, 没有太多喘息、适应和调整的时间, 资本价值缩水速度将会极快, 所有者权益固然损失惨重, 债权人权益也会失去保障, 就有可能引发资本危机, 进而牵扯出偿付危机、信用危机、银行危机等。

成本递减行业：大企业的成本优势



成本递减行业是指具有向下倾斜的长期供给曲线的行业, 它的扩大会引起平均成本下降。该行业产量增加所引起的生产要素需求的增加, 反而使生产要素的价格下降了。成本递减行业中各个厂商的长期平均成本要随整个行业产量的增加而减少。这也就是规模经济中的外在经济。

形成这些行业成本递减的基本原因是外部经济的作用, 即外在经济对这种行业特别重要。例如, 由于规模扩大的优势而获得较便宜的投入, 产业的扩张还有可能改进运输系统、降低运输成本等。这都有可能降低厂商的长期平均成本, 导致向右下方倾斜的长期产业供给曲线。又如, 在同一地区建立若干汽车制造厂, 各厂商就会由于在交通、辅助服务等方面的节约而使得成本递减。但应该特别指出的是, 这种成本递减的现象只是在一定时期内存在。在长期中, 外在经济必然会变为外在经济。因此, 一个行业内的成本递减无法长期维持下去。



经典案例

JING DIAN AN LI

某市有一个钢铁企业, 前些年该企业规模一直不大, 年产钢铁量一直徘徊在 50 万吨左右。按理说企业不大, 应该更好管理, 更好控制成本才对。可是, 该企业成本一直得不到有效控制, 年年喊节约成本, 可是年年都是那样。令领导颇感头疼的是, 他们一直在想办法控制成本, 可是效果实在不好。用该企业某位副总的话讲: “机器一开就是钱, 机器关了还是钱, 总不能不用机器吧?” 后来, 该企业的问题引起市政府重视, 并重金聘请专家研究如何减少成本, 专家在参观了该企业后提出建议扩大规模。经过市委有关部门的协助, 该企业通过借贷款的方式扩大产能, 用了两年时间, 将产值翻了一番, 现在年产量达到 100 万吨。虽然产能翻番了, 但是成本似乎并没有增加太多。后来经过企业内部统计, 相对成本确实是下降了不少。

该钢铁企业实际上就是利用扩大企业自身规模, 增加生产要素的需求量, 提高生产效率的方法来实现成本的相对降低。

固定成本：细节决定成本



固定成本（又称固定费用）相对于变动成本，是指成本总额在一定时期和一定业务量范围内，不受业务量增减变动影响而保持不变的成本。

固定成本的特征在于在一定时间范围和业务量范围内其总额维持不变，但是，相对于单位业务量而言，单位业务量所分摊（负担）的固定成本与业务量的增减呈反向变动。

固定成本总额只有在一定时期和一定业务量范围内才是固定的，这就是说固定成本的固定性是有条件的。这里所说的一定范围叫作相关范围。如果业务量的变动超过这个范围，固定成本就会发生变动。

经典案例 JING DIAN AN LI

丰田汽车公司在全球每投资一个同等规模的新的汽车生产厂，至少要比上一个汽车厂的投资额少 10%。2002 年丰田汽车公司的毛利率是全球汽车行业最高的，达到了 8.5%，而通用只有 1.5%。在设计新工厂时，丰田公司全面考虑了需要花钱的每个环节，包括厂房、设备、生产工艺、布置等。尤其是物流，从原材料到成品，每一个环节都采用科学设计，做到省时节能。据统计，丰田某一汽车厂的一个螺丝钉从采购进厂到装配成产品出厂，在厂区内被搬运了 25 公里。

企业在固定资产投资上不能盲目求大、求先进。在保证科学、合理的前提下，把固定资产投资成本控制在最少的范围内，降低固定成本占总成本的份额，增加对利润的贡献比例，实现投资规模的成本驱动，获取成本优势。但最重要的是，对新投资要考虑到每一个细小的环节。

规模收益递减：丰田帝国一脚踏空的原因



如果所有投入品的数量都以相同的百分数增加，并导致产量增加的百分数小于该百分数，就是规模收益递减的。规模收益递减发生在所有投入的均衡增加，导致总产出以较小比例增加的时候，即增长率小于 1。既然人们不断投入，要的就是以一个更高的增长率产出，为什么会存在这种递减的情况呢？原因其实很简单，在许

多流程中,规模的增大最终会达到一个极点,超过这一点就会导致非效率。

当企业的规模变得越来越大时,管理和协调的问题也就日益难以处理。在没日没夜地追逐高利润的过程中,企业可能发现自己的市场地理区域或生产线已经扩张到了有效管理的范围之外。每一个企业只能有一个 CEO、CFO 和 Board of Directors,由于只能用更少的时间研究每一个市场和制定每一个决策,高层管理人员可能变得脱离日常生产活动,并且开始犯错误。这就好比扩张得太单薄的大帝国一样,这样的企业往往发现它们自己面临着更小巧、更灵活的手的入侵。



经典案例

JING DIAN AN LI

“世界第一”对很多企业来说都是梦寐以求的荣耀,但是在汽车行业里,这个头衔却一次次被证明是个噩梦的开始。通用汽车倒下之后,继承“世界第一”头衔的丰田汽车,在 2008 财年曝出巨额亏损之后,2010 年开年又发生了 800 万辆的大规模召回事件。

原本即将走出 2008 财年亏损阴影、力求盈利的丰田汽车却一脚踏空,踩在了一块小小的刹车垫片和加油踏板上,再次引起了业界对汽车企业规模的深思。新世纪一开始,在奥田硕和张富士夫的带领下,丰田汽车走上了争创世界第一的道路,虽然从质量、效率以及竞争力方面,丰田早已傲视群雄,但是丰田仍然希望争夺规模最大公司的桂冠。每年 50 万辆生产能力的大规模扩张,代价则可能是质量控制体系以及产品质量的不稳定。其实,丰田的召回事件从 2005 年左右就已经开始显露苗头。而金融危机的冲击,以及这次的大规模召回,将规模扩张的恶果暴露无遗。

在丰田汽车全球化程度越来越深、扩张加速的同时,精益体系、精益人才却跟不上。随着丰田市场开拓范围加大、原有的精益人才退休、新的精益人才还未培养起来等原因,丰田这个曾经的精益人才的大本营,实际上现在非常缺乏真正能做精益的人才。由于扩张过快,一些人被迅速提升到关键岗位,但他们并没有全部准备好。对比而言,对规模的追求同样也是通用汽车破产重组的罪魁祸首。规模的无限扩大会逐渐产生一种收益递减的趋势,也就是说,企业的收益率,以及管理效率会随着规模的扩大呈现抛物线的走势。当规模达到一定的峰值时,如果没有其他创新的生产经营方式来突破,那么收益率和管理效率就会随之下降。

经济资源:信息影响成败



词条解析

经济资源是指一种稀缺的、要求一个非零价格的资源。还有一种说法是指人们

可以获得,并用以投入经济活动的自然资源、人力资源和资本资源。其中自然资源包括土地、矿藏、森林等,社会资源包括科技、资本、人才等,人文资源包括知识、信息、形象等。

在传统经济理论中,所谓资源是指那些能够创造物质财富的自然存在物,如土地资源、矿产资源、能源资源、水资源、人力资源等。人们通过对信息的效用性、稀缺性、成本、价值的研究,发现信息已经具有完备的经济属性,从而在理论上确立了信息作为资源的重要地位。

信息是决策的基础和决策的依据,是决策的先导和前提。信息可以减少决策中的不确定性,提高决策的科学性,使决策优化。从微观上讲,及时掌握准确的信息,可以使决策尽快适应社会需求,及时占领市场,取得在竞争中的主动地位;信息可以提高资源管理水平,使资源利用更为有效,从而节约有形资源。同时,合理的信息流动,可以代替人流或物流,起到替代其他有形资源的作用。不仅如此,信息能在一定程度上物化于物质之中,提高产品本身的功能和效用。信息含量是增加产品附加值的主要因素。由于信息在经济运行和管理中的作用,信息已被确认为是除材料、工具、劳动者之外的又一重要的经济要素。



经典案例

JING DIAN AN LI

20世纪60年代,内地形势混乱,逃港潮汹涌,港人心不稳,出国求避,地产低迷。李嘉诚从一位逃港的内地公社书记(这是他当时所能接触之最高级别内地干部)口中探得,“文革”不会波及香港,解放军也不会进攻香港,遂大举投资香港房地产,买房买地;几年后,香港市道转暖,李已赚得盆满钵满。李嘉诚之所以能成为华人首富,是因为其重视商业信息,善于审时度势。在现代社会里,信息所起的作用越来越大,甚至在很大程度上决定着管理层决策及企业运营的成功与失败。

配额:欧佩克的利益算盘



词条解析

配额是指一国政府在一定时期内对某些敏感商品的进口或出口进行数量或金额上的控制,其目的旨在调整国际收支和保护国内工农业生产,是非关税壁垒措施之一。从广义上说,配额是对有限资源的一种管理和分配,是对供需不等或者各方不同利益的平衡。其结果会形成不公平竞争。

配额,可分为进口配额和出口配额。进口配额,是指进口国对某些产品的进口

价格或数量设定的限制,其目的是保护国内生产商免受低价格进口产品的影响。出口配额,是指出口国对某些产品出口施加的数量限制,其目的是保护国内生产者和消费者免受这些产品临时短缺的影响,或者通过减少特定产品的供应量来提高其国际市场价格。



经典案例

JING DIAN AN LI

2010年3月中旬,受美国能源消费需求回升等因素影响,国际油价出现全面走高,纽约市场油价收盘时逼近每桶83美元。同一天,石油输出国组织(欧佩克)成员国部长级会议决定,继续维持原油产量配额不变。这一动一静,显示出国际油价市场微妙的动态。

在2008年国际金融危机肆虐、油价大幅下跌的形势下,欧佩克曾累计削减产量每天高达420万桶。此后,该组织一直维持产量配额不变。一年多来,国际油价一直在每桶70~80美元震荡,尤其是2010年头两个多月,油价在接近每桶80美元左右高位盘旋。欧佩克认为,每桶70~80美元是相对公平的价格范围,当前的价格波动没有影响其成员国收入水平。因此,维持目前的总产量规模对其成员国都有利。欧佩克一直通过配额在控制其各成员国的石油出口,其最主要的目的是维持依赖石油来谋取高额利润的各成员国利益。

可转让的排放许可证:流域排污权的经济性



词条解析

可转让的排放许可证是指一种可以产生数量一定且有限的污染的许可证,它分配在各个厂商之间并且可以在它们之间进行买卖。

排放许可证制度是运用经济手段进行环境管理的重要方法,它充分利用了市场提供的价格信息,提高了管理的灵活性,以更低的社会总成本达到环境管理的目标。



经典案例

JING DIAN AN LI

1996年,美国环保局在制定的《基于流域的交易草案框架》中提出,把流域污染物(排污权)交易作为实现水质目标的一种手段。并且认为,实现水质目标的排放原则之一是,排污权交易应与整个流域的水质标准一致。该草案框架以根据

1990年颁布的《清洁空气修正案》确立的空气污染交易计划为模板拟写。在该框架下,把污染物排放减少到允许限量以下的排放者累积的“信用”可以出售给在同一流域的排放者,交易成本将比其他排放者为达到水质标准而改进技术所需的成本要低。大量的可转让排放许可证计划因此提供了一个交易平台,颁发给排污者的排放权可以在他们之间像自由市场商品一样转让流通。该草案框架作为官方环境管理机构颁布的指导性文件,为流域排污权交易的理论研究和实践起到较大的促进作用。

1996年后,在《框架》的指导下,流域排污权交易在美国得到更进一步的推广。截至2009年2月,美国已有18个州实施或开始规划,另外,还有州际间的流域排污权交易,如切萨皮克湾流域的水体营养物质排放权交易。此外,在交易对象及内容上也有了更大的扩展。点污染源与非点污染源之间的排放权交易、多源间排放权交易等,使这一方法更具可操作性和实用性。

2009年2月,我国江苏省也正式推行太湖流域排污权交易,实行化学需氧量指标总量控制计划,将来可能还会有更多的流域管理。利用经济手段调控流域水资源解决流域污染问题在一定程度已成为共识,流域排污权交易的理论研究成果及一些先行国家和地区的实践都表明其具有重要的应用价值,但建立全面、有效的流域排污权交易制度仍有待理论和实践中的进一步探讨。

(国际贸易中的) 绝对优势: 越贸易, 差距越大?



绝对优势理论是由亚当·斯密在18世纪提出的。如果生产者生产一种物品所需要的投入量较少,就说明该生产者生产这种物品上具有绝对优势。(国际贸易中的)绝对优势是指某国所具有的比其他国家能更加有效地(即单位投入的产出水平比较高等)生产某种商品的能力。这种优势并不意味着该国必然能将该商品成功地出口到其他国家,因为其他国家还可能有一种比较优势或者比较利益。

由于国际分工与贸易展开的基础是绝对优势,而广大发展中国家的绝对优势更多地局限于劳动密集型产品。所以,发展中国家长期以来,出口占主导地位的是劳动密集型产品,这是由国际贸易中绝对优势的普遍规律决定的。受市场供求关系的影响,越来越多的发展中国家由于缺乏技术创新,只能参与劳动密集型产品的竞争,使得出口产品的价格取向非常不利于发展中国家。此外,随着生产力水平的提高,技术的进步,初级加工产品或劳动密集型产品在整个国际贸易进出口总额中所占比重越来越低,使得发展中国家贸易条件日趋恶化,与发达国家的贫富差距越来越大。



经典案例

JING DIAN AN LI

在国际贸易领域,美国对不发达国家的贸易使美元形成了非对称绝对优势。美元的有序贬值,一方面导致了美国产品的价格日益昂贵;另一方面逐步地剥夺了不发达国家的贸易利润。这样使不发达国家面临两难处境:如果用贸易换来的美元去买美国的商品则太贵,如果把美元留在手里则一点一点地贬值。这样长期下来,本来是互利的国际贸易演变成了对美国有利而不发达国家在国际贸易中所取得的利益被一点一点地蚕食。在美元的非对称绝对优势笼罩下的国际贸易格局,将导致国际贸易由短期的互惠走向长期利益的单边输送。

正因如此,本应互利的国际贸易却使得发达国家和不发达国家间的差距越来越大。从辩证唯物主义的角度来看,目前的国际贸易格局具有短期的互惠属性和长期的剥削属性同时存在的特征。那么,我国如何应对这种微妙的国际贸易格局?问题的本质是美元的非对称性优势正在削弱国际贸易的长期互惠格局,长远来看,解决这个问题的根本办法是实现人民币的自由兑换并保持人民币稳定和廉洁的国际信誉以及地缘的影响力,从而最大限度地减小国际贸易中的货币干扰。

加速原理:投资如何被加速?



词条解析

加速原理是用来说明收入或消费的变动与投资的变动之间的关系的理论。该理论认为:资本总量的增加,即净投资的增加,只有在收入增长时才会出现。销售量或收入的变动会引起投资量更剧烈的变动,这种变动不是取决于销售量或收入的绝对量,而是取决于销售量或收入变动的比率。

加速原理表明企业固定投资与产量之间的关系,从整个经济来看,也就是投资与实际国民生产总值之间的关系。在没有闲置生产能力的条件下,如果实际GDP增加,必然会增加消费支出,提高社会有效需求。为了满足新增的有效需求,需要进行新的投资,从而引起资本存量的增加。因为现代生产具有迂回生产的特点,即为了生产一定产量首先要大量投资于厂房与设备等资本品,并且资本存量的增量要大于实际GDP的增量,所以加速数大于1,产量变动引起的投资变动大于产量变动本身。这就是说,当实际GDP增加时,要求投资有更大的增加,反之,要求投资有更大的减少。



经典案例

JING DIAN AN LI

假设技术条件和其他条件不变,资本与产量之比即资本产量比率是3:1。如果

因收入和消费增加,需要增加100万美元的产品,为了增加这100万美元产品,需增加300万美元的投资。这里,资本增量和收入(消费)增量(或产量增量)之比,就是加速数,即加速系数。投资也有两种情况:一种是新增加的投资,即净投资;一种是用来补偿资本设备折旧的投资,即重置投资。净投资主要取决于收入水平,重置投资主要取决于原来资本、设备数量、构成、使用年限等。二者之和为总投资。净投资可以是正值、负值或等于零,而总投资至少应等于零。

如果机器设备的使用年限为10年,每年需重置资本占总资本300万美元的 $1/10$,即30万美元。若本年需求不增加,那么只需重置投资30万美元即可。但如果第二年的消费需求增加了10%,即100万美元产品的10%,消费需求成了110万美元。这时,除了重置投资30万美元之外,还在原来总投资基础上增加净投资30万美元。于是第二年投资增量为60万美元,比第一年的30万美元增长100%。可见,消费增加了10%,却诱致投资增长100%。

总之,消费或收入的变动会引起投资更剧烈的变动。同样,消费需求下降一定的比率,也可以引起投资更大比率的下降。甚至即使消费需求的绝对量不下降,只要它停止增长或者增长速度有所下降,按照加速原理,都会导致总投资量的大幅度下降。

套利:国际间套利如何产生?



在外汇交易中,套利是指投资者或借贷者同时利用两地利息率的差价和货币汇率的差价,流动资本以赚取利润。套利分为抵补套利和非抵补套利两种。

在一般情况下,西方各个国家的利息率的高低是不相同的,有的国家利息率较高,有的国家利息率较低。利息率高低是国际资本活动的一个重要的函数,在没有资金管制的情况下,资本就会越出国界,从利息率低的国家流向利息率高的国家。资本在国际间流动首先就要涉及国际汇兑,资本流出要把本币换成外币,资本流入需把外币换成本币。这样,汇率也就成为影响资本流动的函数。



经典案例 JING DIAN AN LI

在套利交易中,资本流动的方向主要受非抵补利差影响。设英国利息率为A,美国的利息率为B,利差R,则有: $R = A - B$ 。

如果 $A > B$, $R > 0$,资本由美国流向英国,美国人要把美元兑换成英镑存在英

国或购买英国债券以获得更多利息。非抵补套利的利润的大小,是由两种利息率之差的大小和即期汇率波动情况共同决定的。在即期汇率不变的情况下,两国利息率之差越大,套利者的利润越大。在两国利息率之差不变的情况下,利息率高的通货升值,套利者的利润越大;利息率高的通货贬值,套利者的利润减少,甚至为零或者为负。设英国的年利息率 $A=10\%$, 美国的年利息率 $B=4\%$, 英镑年初的即期汇率与年末的即期汇率相等,在1年当中英镑汇率没有发生任何变化 $\pounds 1 = \$ 2.80$, 美国套利者的本金为 $\$ 1000$ 。这个套利者在年初把美元兑换成英镑存在英国银行: $\$ 1000 \div \$ 2.80/\pounds = \pounds 357$ 。1年后所得利息为: $\pounds 357 \times 10\% = \pounds 35.7$ 。相当于 $\$ 100$ ($\pounds 35.7 \times \$ 2.80/\pounds = \$ 100$), 这是套利者所得到的毛利润。如果该套利者不搞套利而把1000美元存在美国银行,他得到的利息为: $\$ 1000 \times 4\% = \$ 40$, 这40美元是套利的机会成本。所以,套利者的净利润为60美元($\$ 100 - \$ 40$)。

实际上,在1年当中,英镑的即期汇率不会停留在 $\$ 2.8/\pounds$ 的水平上不变。如果年末时英镑的即期汇率为 $\$ 2.4/\pounds$, 由于英镑贬值,35.7英镑只能兑换成85美元,净利润60美元减到45美元,这说明套利者在年初做套利交易时,买即期英镑的时候没有同时按一定汇率买1年期的远期英镑,甘冒汇率变动的风险,结果使其损失了15美元的净利息。从这个例子可以看出,英镑贬值越大,套利者的损失越大。当然,如果在年末英镑的即期汇率为 $\$ 3/\pounds$, 这个套利者就太幸运了,化险为夷,他的净利润会达到67美元 [$(\pounds 35.7 \times \$ 3/\pounds) - \$ 40$]。

套利交易目前已经成为国际金融市场中的一种主要交易手段,由于其收益稳定、风险相对较小,国际上绝大多数大型基金均主要采用套利或部分套利的方式参与期货或期权市场的交易。

市场权力: IBM 的权力衰落



词条解析

在市场上,如果参与交易的某一方——不管是买方还是卖方——能够影响价格,经济学家就说它具有市场权力。从完全竞争到不完全竞争再到垄断,卖方的市场权力越来越大,垄断企业或勾结的寡头甚至可以完全操纵市场——欧佩克曾经让石油价格在一夜之间连翻四番。集中率是使用得最广泛的市场权力的衡量标准。



经典案例

JING DIAN AN LI

1981年IBM公司作出重大决定,决定采用微软(Microsoft)和英特尔(Intel)的产品作为其个人计算机内的重要组件,因为当时IBM想要使产品迅速上市,所以

决定采用其他厂商的既有科技。原本 IBM 认为这样可以保持优势,没想到 IBM 居然失去了关键组件科技的掌控,将市场宝座拱手让人。

在个人计算机时代,微软、英特尔、网威 (Netware) 瓜分了原有的 IBM 市场独占权力,此时的权力稍比前时期分散,然而,微软 (Windows 操作系统)、英特尔 (x86 架构)、网威 (局域网络软件) 在市场上算是三家最大的业者,在它们专精的领域上展现虚拟垂直整合的样子,不过这三家业者的权力还是抵不过原先 IBM 的庞大势力。

一旦权力转移以后,就绝不可能再让 IBM 要回去。英特尔大力投资开发机会,成为微处理器的全球领袖。微软利用操作系统与使用者接口的地位,攻占其他领域的领导地位,包括工具、语言以及最重要的应用程序。由于 Windows 和 Intel 的关系相当密切,因此它们的组合便被称为 Wintel,而且似乎成了一种“计算机必须配备”,内附 Windows 系统的个人计算机几乎都采用 Intel 的微处理器,其他非属于微软的软件,几乎说明上都附有“建议配备为 Intel 微处理器与 Windows 操作系统”的字样。从整体产业的角度来看,IBM 对 PC 市场的无力掌控迅速瓦解了长期以来的垂直整合业者模式,于是水平式结构兴起。

对于市场的占有者而言,拥有市场权力就有了一切,因此一般不会将之轻易让出。但有时,这些转移是不以人的意志为转移的。市场权力一旦发生转移,几乎不大可能再夺取回来。

市场份额:警惕虚幻的“市场权力”



词条解析

市场份额即一个企业的销售量 (或销售额) 在市场同类产品中所占的比重。市场份额能直接反映企业所提供的商品和劳务对消费者和用户的满足程度,也能表明企业的商品在市场上所处的地位。市场份额越高,表明企业经营、竞争能力越强。

公司的市场份额并不一定总与利润率正相关。有的时候,公司为追求增加市场占有率的手段反而会得不偿失,降低利润率。例如,大规模广告促销需要额外支出;减价促销牺牲了短期利润却不一定换来客户对本品牌的忠诚;从专门经营利润率高的高档产品扩展到低档产品市场,也可能降低总利润率。



经典案例 JING DIAN AN LI

19 世纪 90 年代,美国炼糖公司拥有落基山以东 99% 的份额。即便如比尔·盖

茨这样的人物也从来没有过这么大的市场权力。而且这家公司出售的还是一个重要的商品,所以产品的市场需求不断。这样一来,美国炼糖公司应该算是拥有所向无敌的市场权力了,按理说,应该有决定价格的能力。所以,它试图利用自己的规模来减少糖产量,提升价格,结果如何?低价糖纷纷从加利福尼亚、加拿大,甚至是加勒比海地区涌入市场。在美国炼糖公司自己的地盘内,虽然竞争没有那么激烈,但价格却跌下去了,不到两年的时间,糖的价格跌到了比美国炼糖公司成立之前还要低的水平。美国炼糖公司马不停蹄地收购竞争对手,希望其市场份额、定价能力的不良现状能有所转变。但是没有用。美国炼糖公司以为仗着自己的规模大就可以为所欲为,结果却让竞争者乘虚而入,让别人站住了脚,自己却遭了殃。主导公司的所谓定价能力实在是不能当真。

总之,不能盲目迷信市场份额,因为市场份额本身是一个并不固定的统计数据,实际上根本没有什么完全建立在市场份额基础上的市场领导地位。但是,我们看到占据主要市场份额的公司总是试图运用虚幻假想的“市场权力”。

科斯定理:政府还要不要干预?



科斯定理是由罗纳德·科斯提出的一种观点,认为在某些条件下,经济的外部性或曰非效率可以通过当事人的谈判而得到纠正。并且在产权明确、交易成本为零或很低的前提下,通过市场交易可以消除外部性。“科斯定理”强调产权的重要性,认为解决外部性问题的关键是界定和保护产权。科斯定理的结论,是建立在交易成本为零的前提基础上的。然而,市场交易中存在成本,这是不容忽视的事实。在交易费用为正的情况下,不同的权利界定会带来不同效率的资源配置。



经典案例

JING DIAN AN LI

一个制糖商,已经从事糖果生产几十年,8年前,一个医生搬到他隔壁居住。开始时两人相安无事,但自从医生在这里建了一个诊所之后,邻里之间就再也不得安宁,最后竟然撕破脸皮,打起了官司。医生向法院起诉,说隔壁生产糖果的机器,发出了噪声,搅得他心神不定,而且没法使用听诊器来给病人做检查。因此,他要求制糖商停止生产。法院很爽快地满足了他的要求。

但是,科斯认为,这种裁决不是上上之策。假如制糖商停止生产,损失300美元,而搬迁到别的地方,只需100美元,医生迁移诊所,只要200美元,那么,很显然两种方案就更可取,其中最经济的方案,是制糖商搬走。怎样才能实现这个

目标呢? 科斯认为, 政府不必指手画脚, 也不必作硬性规定, 只需划分好当事人双方的权利即可。

为了说明自己的观点, 科斯做了正反两种假设。第一种假设, 制糖商有权在原地继续生产。在这种情况下, 如果医生对噪声忍无可忍, 就要么自己走人, 要么请制糖商搬走。医生发现, 请制糖商搬迁只需 100 美元, 比自己搬迁合算, 所以只要制糖商要价不超过 200 美元, 他就乐意掏腰包。而制糖商只要得到的钱不少于 100 美元, 也乐于搬迁。这样, 两人一拍即合, 达成协议。第二种假设, 医生有权在此行医。此时如果制糖商想让医生搬走, 就必须付 200 多美元, 这比他自己搬走, 多了 100 美元, 很不划算, 所以, 他会自己主动搬走。可见, 虽然两种假设截然相反, 但结果却完全一致, 都是制糖商搬迁。

科斯由此证明了: 无论初始产权如何界定, 只要搜寻、谈判和监督合同实施等交易费用为零, 当事人双方就会通过市场交易, 使资源配置达到最优。也就是说, 在交易费用为零时, 产权制度的安排, 对资源配置没有任何影响, 这就是著名经济学家施蒂格勒定义的, 也是科斯本人认可的“科斯定理”。科斯定理的言外之意是, 即使外部性导致了市场失灵, 也不需要政府出面干预。

广告效应: 好产品离不了好广告

? 词条解析

广告是厂商为了某种特定的需要, 通过一定形式的媒体, 公开而广泛地向公众传递信息的宣传手段。广告是商品经济的产物, 自从有了商品生产和交换, 广告也随之出现。世界上最早的广告是通过声音进行的, 叫口头广告, 又称叫卖广告, 这是最原始、最简单的广告形式。早在奴隶社会初期的古希腊, 人们就已经开始通过叫卖贩卖奴隶、牲畜, 公开宣传并吆喝出有节奏的广告。古罗马大街上充满了商贩的叫卖声。古代商业高度发达的迦太基——地中海地区的贸易区, 就曾以全城无数的叫卖声而闻名。17 世纪西方资本主义迅猛发展, 大规模的商业活动使得广告以更广泛的途径流行起来。在现代商业活动中, 广告起着举足轻重的作用。

经典案例 JING DIAN AN LI

一家洗衣店的老板威廉姆斯在报上刊登了一则广告: “本店招聘身强力壮、身体肥胖而又想减肥的女工, 从事繁重但报酬优厚的洗衣工作。凡愿减轻体重者, 望从速前来洽谈。”

美国一家卷烟厂的广告更为夸张:“我们的香烟无与伦比,我们做过这样的试验:把一盒香烟放进棺材,死人马上爬起来,抽出一支烟,见人就要对火。”

日本有一家钟表店推出一款手表也很有意思,店主的推销广告是:“这种手表走得不太准确,24小时会慢24小时,请君购买时要三思。”

一家饭店门前立的广告牌上写着:“请你到这里来用餐吧!否则你和我都将挨饿了。”

一家美国报刊登的一则招聘广告:“招聘女秘书。长相像妙龄少女,思考如成年男子,处世像成熟女士,工作起来像一头驴子!”

英国乡村一家理发店,在门前立着一块大木牌,上面写着:“先生们,我要你们的脑袋。”

美国洛杉矶一家妇女用品商店有一则广告写道:“您在这儿可以买到所需要的一切,除了丈夫以外。”

法国一家印刷公司的广告:“除了钞票,承印一切。”

中央电视台是各企业广告宣传的制高点。据了解,2010年央视黄金资源广告招标总额达92.5627亿元。其中春节晚会独家冠名中标的企业是郎酒集团,中标价格为7099万元。纳爱斯以总价3.05亿元中标2010年全年电视剧特约剧场,而春晚零点报时的广告就标出4701万,和春晚相关的元宵晚会“我最喜爱的春晚节目评选”独家冠名则标出了7099万。

.....

广告之所以有这么大的威力,主要是它能把消息、资料传递给可能购买的顾客,激起人们购买的欲望。俗语说“酒香不怕巷子深”,但是在现代商业社会,“酒香”仍要借助于广告的力量。商品只有凭借自身的质量和优质的服务,再加上大量的广告宣传,才能最终达到畅销的目的,即好产品+好广告=名牌。

比邻而居:为何麦当劳旁边总有一家肯德基



比邻而居,是指并排坐在一起,形容距离非常近,就像邻居。在经济学中,“比邻而居”是指同一类型的企业相互竞争、相互进步的关系。



经典案例 JING DIAN AN LI

麦当劳和肯德基是世界餐饮行业中的两大巨头,尤其是在快餐中占据着前两名的

位置。本来两个都是针锋相对的对手，但是在经营上却是异曲同工。不管是管理、商品、价格还是装修、选址等都非常相似。按照常理，这样的竞争会造成更剧烈的市场竞争，以至于各个商家利润下降，但为什么这俩对手还偏偏要凑在一起呢？俗话说，“一山不能容二虎”，它们这样做，难道真的是为了挤压对手或是争那一口小气？

不过，对于消费者来说，这算是一件好事儿。因为商品的种类满足了消费者降低购物成本的需求，而且为消费者购买快餐提供了更多的选择余地，让人充分感到“一站式”消费的便利；况且，两家为了竞争，还会通过降价打折、送礼物等方式来吸引消费者，这对普通消费者来说是十分有利的。例如，每逢儿童节、国庆、店庆等，两家店都会有优惠活动。

俗话说，“知己知彼，百战不殆”，这样近距离地和对手在一起，可以迅速获取对方的信息，学习对方的技术，从而形成知识和技能的学习。例如，以前麦当劳以牛肉为主要原料，经营的食品主要是汉堡系列，肯德基则是以鸡肉为主，炸鸡系列是它的主打。但后来，扎堆中国后，麦当劳推出了麦乐鸡和麦辣鸡翅，肯德基推出了鸡腿汉堡。在这种近距离的洞察中，两者互相借鉴，“比葫芦画瓢”，搜集竞争信息，从而推动两者各自开发新的产品，省去不少创新研发的成本。



经营经济学

JINGYING JINGJIXUE

随着一个名叫“赢在中国”的电视节目的热播，很多有志之士的热血与激情被点燃，创业之风盛行。或许，正在阅读此书的您也曾经想过去创业或正在创业中，又或者您正在经营一家不错的企业，那么您更应该了解一些经营需要了解的经济学常识，因为只有了解了经营常识，在经营决策的时候，您才能更加得心应手，凡事了然于胸。



赢者的诅咒：黯然流血的地王



假设某一特定的土地（或其他商品及资产）存在很多种投标价格，且投标者们对土地价值的估计基本上都是正确的，如果每个投标者的报价皆是他对土地价值的估计，那么，最高报价者通常很可能就要为这块土地支付超过它所值的价钱。

假如你把 100 枚 1 美元的硬币装在一个罐子里，然后进行拍卖。出价低于 100 美元的，你不肯接受；出价高于 100 美元的人会胜出，但他将蒙受损失。这就是赢者被诅咒了。在经典的拍卖理论中，赢者出高价是因为他对拍卖品的估值较高，认为可能会获取更多的收益。明智的做法可能是谨慎出价，或者保守出价。假如信息是对称的，出价人和拍卖者都知道真实的情况，那么理性的出价就是 100 美元。而之所以赢者出价高于 100 美元，恰恰是因为信息不对称。但这更像是一个套套逻辑，其假设中就蕴含了结论。



经典案例 JING DIAN AN LI

经济学中，有一个有趣的现象，那就是在拍卖市场中，经常会出现“赢者的诅咒”现象，即拍卖的夺标者往往并不能实现预期的收益，甚至会遭受损失。假设投标者们对其价值的估计基本上都是正确的，那么最高报价者最后极有可能花了不少冤枉钱，实际结果就是“出手之日就是后悔之时”。

进入 2007 年年底后，楼市气温急转直下，全国各地房地产市场成交量下滑，各家企业普遍资金吃紧。从目前的市场情况来看，一些地王的获得者显然正在这个诅咒下黯然流血。

2007 年 9 月，上海拍卖出让长风生态商务区四号东南地块，结果被“黑马”上海志成企业发展有限公司以 11.04 亿元收入囊中，楼面每平方米地价高达 1.65 万元，成为上海普陀区“地王”。近日，志成企业因为没有在规定时间内交齐土地款，土地被上海市政府收回。

2007 年 9 月 11 日，福建融信地产公司以总价人民币 9.04 亿元、每亩单价近 2000 万元的高价拍得白马路地块，福州“地王”应运而生，楼面地价达每平方米 9953 元。然而到了今年 3 月初，融信地产公司不惜损失 7000 万元土地保证金，忍痛将昔日高价拍得的土地退还。

据调查，在 26% 的案例中，中标价超出了次高价 4 倍甚至更多；在 77% 的案

例中,中标价超出了次高价至少2倍。但是,这些数字并不能真正地证实有任何人的行为是非理性的,他们只是很符合赢者的诅咒这个现象而已。卡彭说过:“如果谁对他认为值得的一块土地进行投标,从长期来看,他总会输得精光。”

加成定价制:肯德基双赢的采购协议



词条解析

加成定价制是许多企业在不完全竞争条件下所用的定价方法。根据这一定价方法,他们先估计平均成本,然后在成本上再加一个固定的百分比,以体现他们所要索取的价格。加成定价的方法有售价加成定价法、利润加成定价法、成本加成定价法、分类加成定价法等。

其中,成本加成定价法是指以本企业的成本为基础的一种定价方法,适用于非竞争性产品的定价。具体又包括完全成本加成定价法、变动成本加成定价法、标准成本加成定价法。它的实施步骤是:先求成本基数,再在这一基数上加上预定的百分率,得出目标售价。如何确定附加于成本基础上的加成百分比,是成本加成定价法的核心问题。无论是采用完全成本加成定价法,还是采用变动成本加成定价法,所确定的加成数除了能提供所需的利润外,均还需包含一部分成本项目。(1)若采用完全成本加成定价法:加成百分比 = $[(投资额 \times 期望的投资报酬率) + 非制造成本] \div (产量 \times 单位制造成本)$; (2)若采用变动成本加成定价法:加成百分比 = $[(投资额 \times 期望的投资报酬率) + 固定成本] \div (产量 \times 单位制造成本)$ 。

成本加成定价法的优点是:产品价格能保证企业的制造成本和期间费用得到补偿后还有一定利润,产品价格水平在一定时期内较为稳定,定价方法简便易行。成本加成定价法的缺点是:忽视了市场供求和竞争因素的影响,忽略了产品寿命周期的变化,缺乏适应市场变化的灵活性,不利于企业参与竞争,容易掩盖企业经营中非正常费用的支出,不利于企业提高经济效益。



经典案例

JING DIAN AN LI

2009年7月15日,中国最大的餐饮集团、肯德基所属的百胜餐饮集团中国事业部与大成食品亚洲有限公司、福建圣农发展股份有限公司和山东新昌集团有限公司三大鸡肉龙头企业在北京签署协议,首次以“成本定价”的全新模式,在未来三年内采购28万吨鸡肉,总金额将超过50亿元人民币。很明显,肯德基采用加成

定价法与鸡肉企业签约,有利于确保肯德基获得长期、稳定、优质的鸡肉供应。同时,对鸡肉企业来说,该合作也能促进其大规模的健康发展。

70 规则:宁要沿海一张床,不要内地一间房

? 词条解析

70 规则是指用来评估在当前的通货膨胀率水平下,物价需要花费多长时间才能翻两番的计算方法。它是经济学里面的一个古老规律,是估计复利的捷径。假设一个经济体每年的通货膨胀率都相同,那么用 70 除以每年的通货膨胀率就可以得到物价翻番的年份。70 规则还可以用来判断储蓄或 GNP 翻番的年份。所以,可以说“70 规则”是指某个变量年增长率为 $X\%$,则该变量在 $70/X$ 年内将会翻一番。

这个 70 规则就是由芝加哥大学的卢克丝提出的。因为增长都是按指数发生的,假定这个产量等于 Q 的话,要增长一倍这个产量就是 $2Q$,然后两边取自然对数,就可以算出来。如果你每年增长 10% ,总的产出 GDP 要增长 1 倍的话需要 7 年;如果你增长 12% ,这个就会缩短,即这个时间比 7 年要少,这是一个非常有意思且实用的经济学规律。因此,我们要测算产出的增长,就可以运用这个非常重要的 70 规则。

经典案例 JING DIAN AN LI

陈风和李环同时大学毕业,陈风在内地家乡城市找了份工作,而李环则南下深圳求发展。两人找到的工作薪水一样高,都是年收入 3 万元。陈风的家乡每年经济发展速度是 5% ,而李环所在的深圳则是 15% 。三年过后,陈风的年收入变成了 4 万元,而李环的收入变成了每年 9 万元,整整比陈风多了 2 倍多。为什么仅仅 3 年的光阴会发生这么大的变化?其实根本原因就在那 10% 的增长率差异和 3 年的时光荏苒上。

我们知道,银行信贷是要计复利的。例如,你现在往银行存入 100 元钱,年利率是 10% ,那么一年后计算利息,本息就是 110 元;但到了第二年后,计息基础就变成了 110 元,本息合计就是 121 元。而复利计算类似,按照 70 规则,如果某个经济变量每年按 $X\%$ 增长,在将近 $70/X$ 年以后这个变量就会翻一番。陈风身处经济发展速度为 5% 的内地,要翻一番需要 14 年的时间;而在李环所处的深圳,收入按 15% 增长,收入翻一番只需要 $70/15$ 年左右,即 4.7 年。这下,你该明白为什么李环比陈风阔绰得多了吧。

以上只是一个例子,实际生活中,城市经济增长率或许并不能决定个人收入,但不可否认的是,在一个相对快速发展的城市工作,相对来说收入增长的可能性会更大些,也更快些。所以,现在有很多年轻人,宁愿抛弃内地舒适安宁稳定的生活也要跑到沿海去吃苦、漂泊、闯荡,就是为了追求更高的成功的可能性。

替代品:天价香烟——昂贵的替代品



词条解析

替代品是指两种产品存在相互竞争的销售关系,即一种产品销售的增加会减少另一种产品的潜在销售量,反之亦然(如牛肉和猪肉)。替代品与互补品是相互对立的概念。对替代品的判别亦可根据交叉弹性系数的正负号来进行。显然,当交叉弹性系数为正值时,即一种产品价格的提高(销售减少)会引起另一种产品需求量的增加,这时两种产品是替代品。替代品必须是具有相同的基本用途的产品。替代产品价格策略即指营销企业有意识地安排本企业消费替代性产品间的价格比例,用以实现某种营销目标。

具有替代关系的产品,降低一种产品的价格,不仅会使该产品的销售量增加,而且会同时降低替代产品的销售量。例如,一个企业生产不同型号的汽车、不同型号的电冰箱、不同型号的照相机就属这种情况。企业可以利用这种效应调整产品结构。例如,企业为了把需求转移到某些产品上去,它可以提高那些准备淘汰的产品价格,或者用相对价格诱导需求,以牺牲某一品种,稳定和发展另一些品种;企业也可以利用这种效应,提高某一知名产品的价格,突出它的豪华、高档,创造一种声望,从而利用其在消费者心目中的良好形象而增加其他型号产品的销售量。



经典案例

JING DIAN AN LI

香烟虽然是现代社会不太推崇也有害健康的消费品,但是我们在生活中却经常能见到,很多人都在抽烟。抽烟、买烟必然会关心烟的价格。现在市场上卖的大多数香烟都是面向大众的平价烟,多数在每包10元以下,还有一部分在每包10元至20元之间,30元以上的烟就属于少数了,也没有那么多人抽得起。尽管如此,很多香烟厂家却在积极开发制造一些非常昂贵的香烟。例如,武汉卷烟厂所生产的号称中国最贵香烟的限量版的“黄鹤楼”,其售价可达每条8500元,实在不是普通的“烟民”能够消费得起的。另外,还有“小熊猫”典藏版、“黄鹤楼1916”等一系列香烟。

照理说,这么贵的香烟是不会有这么多人抽的,但是厂家却一如既往地坚持再生产,让人费解这些烟是如何销售出去的。其实,有很多厂家主打的烟都是比较平民价格的香烟,像“黄鹤楼”便宜的也不过十几块一包。但卷烟厂为了提升自家香烟的品位或档次,都要生产一些“顶级”香烟来充充门面,其目的不外乎是为了带动其平民价格香烟的销售。实际上天价香烟不可能售出去多少,所以生产厂家要营利基本还是靠平民香烟庞大的消费量来实现。这些都是作为企业,为了实现良好的营利而采取的一种并不少见的营销手段。

替代原则: 替代原则的妙用



替代原则是指如果一种要素价格下降而其他要素价格不变时,那么用这一相对便宜的要素替代所有其他要素,会使企业从中获利。这一原则是成本最小原则的推论。经济学认为在同一市场上,相同的商品,具有相同的价值。因为任何经济主体在市场上的行为,都是以最小的代价取得最大的经济效益。所以,任何理性的购买者,在购买产品时,都会“货比三家”,从中选择效用最大、价格最低的产品。消费者的这种选择行为,使得相同产品的价格趋同。替代原则也可适用在企业管理等领域。

经典案例 JING DIAN AN LI

A公司是一家从事眼镜销售的公司,它的销售人员并不是很多,大概有50多人,且公司人员的流动性不是很高。随着工作时间的增长,公司的管理层发现这些销售人员越来越疲惫,迟到、假账、懒散、怠工等情况时有发生,为此公司采取了各种强有力的管理措施,包括:加强管理制度,加强奖惩激励,甚至开除等。但是,无论什么样的管理方式对他们的刺激性都不大,制裁了、处罚了之后仍然这样,即便是表面上改正了,但是骨子里面仍然没改。这些销售人员心里非常明白,公司再怎么治理也不可能把他们全“杀”了,太过分了我们就不干了。面对这样的局面,多数情况下公司会采取有所顾忌的管理,而这样又会助长了销售人员的肆无忌惮。

这就是典型的替代性问题。针对这种现状,公司领导层决定招聘大量的新员工,并进行严格训练,之后派到工作岗位。一开始老员工并不是很在意,但是过了一段时间之后,当他们发现公司引进新员工的决心,看到新员工的快速成长之后,

无形中对他们构成了致命压力,这种压力的来源就是“可替代”。很快,所有的制度随之得到了很好的贯彻。

商品的替代原则可使企业从贸易中获利,而管理中的替代原则也能使企业的管理层更好地进行企业的管理。

附加价值:看京瓷的附加价值三分法



附加价值是指企业通过生产过程新增加的价值,或者从企业的销售额中扣除供生产之用而从其他企业购入的原材料成本,也就是企业的纯生产额。传统经济学认为,企业创造财富的生产要素是土地、资本、劳动和企业经营能力。传统计算附加价值是加总企业分配给所雇用的生产要素的报酬,包括企业的营业利润(企业经营能力报酬)、员工报酬(劳动所得)、利息及折旧(资本所有者的所得)、地租(土地所有者所得)。

附加价值的计算方法就是从销货额中减去原材料等从其他企业购入的由其他企业所创造的价值。 $\text{附加价值} = \text{销货(生产)额} - \text{外购部分} = \text{销货净额} - \text{当期进货成本} - (\text{直接原材料} + \text{购入零配件} + \text{外包加工费} + \text{间接材料})$ 。对附加价值的计算公式进一步分解,可以分析企业附加价值的驱动因素,从而为改善企业经营状况指明方向。而对驱动因素之间的相对比重的分析,可得知企业价值分配方式及企业的经营策略。在附加价值的计算中,不把人工成本作为扣减项处理,而将人工成本看作公司创造的附加价值的一部分,这样做肯定了公司员工的价值,更加能够激励员工。



经典案例

JING DIAN AN LI

1965年,京瓷公司在正式导入“阿米巴经营”时,“单位时间核算制度”作为衡量经营状况的重要指标纳入了阿米巴经营体系。所谓“单位时间核算制度”,是指能体现单位时间里所产出的附加价值的会计体系。 $\text{单位时间附加价值} = \text{附加价值} \div \text{阿米巴组织成员的总劳动时间}$ 。这个公式就成为京瓷公司的“单位时间附加价值”的概念。这样的计算在各阿米巴组织每日进行,便于部门之间的比较,由此起到绩效管理的作用。进一步,每个月各事业部汇总计算这个附加价值。

京瓷公司对于附加价值的分配采用了“附加价值三分法”。就是将公司产生的总体经营附加价值分为三部分:一部分分配给职工,一部分作为企业内部留存分配

190 经济学常识 SUCHASUYONGDAQUANJI JINGJIXUECHANGSHI 速查速用大全集

给股东，还有一部分作为税金为社会的支出。这种分配方法强调员工的工资和奖金是劳动成果附加价值的一部分，不是成本费用。员工是企业的主体，为企业创造附加价值，从而调动企业员工当家做主的积极性，实现了附加价值在相关利益集团（股东、员工、社会）的合理分配，以调动各方面的积极性，促进了企业内部职工与股东之间的和谐，促进了企业与外部社会之间的和谐，进而为实现整个社会的和谐发展做出了贡献，经受了实践的检验。

可竞争市场：电信巨头 AT&T 如何消亡？

词条解析

可竞争市场是指那种进入完全自由以及退出没有成本的市场。其本质在于它们很容易受到打了就跑的进入者的伤害。在经济学中指在市场中可以形成竞争性价格，即便市场上只有一家企业，即垄断企业。

可竞争市场的进入退出壁垒很低，一个绝对可竞争市场是完全没有进入及退出壁垒的。可竞争市场具有“打了就跑”理论的特点，即潜在竞争者进入市场谋取短期利润，当市场中的已有企业降低价格以回击新竞争者时，竞争者便立刻退出市场。因此这种情况下，即使市场上仅有一个企业，该市场仍然极具竞争性。

经典案例 JING DIAN AN LI

1877年，贝尔及其合伙人建立了贝尔电话公司，开始了AT&T的辉煌时代。到1934年美国通信法生效前，AT&T先后经历专利垄断和自由竞争。并且凭借其专利优势、融资渠道、经营策略、纵向控制（通过长途控制本地）、大量兼并收购，加上对管制政策的游说，使其成为一家集本地和长途垄断于一体的电话公司。垄断延续了半个世纪，直到1984年对AT&T进行拆分。后历经数次反垄断诉讼，AT&T最终被纵向分拆：AT&T仅保留长途业务，七家地区贝尔公司继承本地业务。

1996年，美国电信法出台，管制者希望在长途市场成功引入竞争后，在本地市场也引入竞争。然而，本地市场并没有出现实质性的竞争，倒是原来在位的本地公司（ILEC）进行了横向整合，原来七家地区贝尔公司变成了四家，这实际上进一步巩固了本地市场的垄断程度。1999年以来，放松管制的思想抬头，本地公司开始进入长途市场。短短几年，几家主要的本地公司几乎都能够在其地域范围内经营长途业务，长途市场的竞争更加残酷，这直接导致仅保留有长途业务的AT&T业务萎缩严重。直到2005年年初，昔日全球电信巨头AT&T被其原来的本地贝尔子公司

SBC 吞并,才最终结束了 AT&T 这家“百年老店”在世界电信市场的百年风云历史。AT&T 的历史不仅是一家公司的发展史,也是世界电信市场的一个缩影。它折射出世界电信市场打破垄断、引入竞争的坎坷历程,也反映了电信管制者对于电信市场可竞争性的不断探索。

庞氏骗局：庞氏骗局的“发明”与“后继”



庞氏骗局是一种最古老和最常见的投资诈骗,是金字塔骗局的变体,很多非法的传销集团就是用这一招聚敛钱财的,这种骗术是由一个名叫查尔斯·庞齐的投机商人“发明”的。它是指以高资金回报率为许诺,骗取投资者投资,用后来投资者的投资去偿付前期投资者的欺骗行为。

1919 年,第一次世界大战刚刚结束,世界经济体系一片混乱。一个名叫查尔斯·庞齐的意大利人在波士顿宣称,购买欧洲的某种邮政票据,再卖给美国,便可以赚钱。他宣称,所有的投资,在 45 天之内都可以获得 50% 的回报。而且,他还给人们“眼见为实”的证据:最初的一批“投资者”的确在规定时间内拿到了庞齐所承诺的回报。于是,后面的“投资者”大量跟进。在一年左右的时间里,差不多有 4 万名波士顿市民,傻子一样变成庞齐赚钱计划的投资者,而且大部分是怀抱发财梦想的穷人,庞齐共收到约 1500 万美元的小额投资,平均每人“投资”几百美元。而庞齐利用这些骗来的钱,过上了奢华的生活。1920 年 8 月,庞齐破产了。他所收到的钱,按照他的许诺,可以购买几亿张欧洲邮政票据,事实上,他只卖过两张。此后,“庞齐骗局”成为一个专门名词,意思是指用后来的“投资者”的钱,给前面的“投资者”以回报。庞齐后来被判处 5 年刑期。



经典案例

JING DIAN AN LI

1960 年,麦道夫从法学院毕业后拿着自己在海滩上做救生员赚来的 5000 美元创立了麦道夫投资证券公司,并因此闻名华尔街。公司主要以担任股票买卖的中间人而闻名,这正是后来骗局的最大“资本与外壳”。麦道夫以有“内部消息”,且能保证月利 1%~2% 为推荐理由,介绍很多基金公司、社会名流、银行投资他的对冲基金。其所控制的资金曾多达 500 多亿美元。麦道夫运用简单的骗局长达 20 年、数额高达 500 亿美元,愚弄了华尔街的诸多投资家,欺骗了一大批具有丰富专业经验的受害者。2008 年 12 月 11 日,麦道夫被美国联邦调查局执法人员逮捕,与此同

时，由伯纳德·麦道夫执掌的、纳斯达克最大做市商、纳斯达克五大经纪公司之一、纽约证交所第三大经纪公司——伯纳德·麦道夫投资证券公司被查封。经过一系列审理、取证，麦道夫最后被判入狱 150 年，同时没收所有的资产，包括其所有诈骗所得。

虽然各种各样的“庞氏骗局”五花八门、千变万化，但本质上都具有自“老祖宗”庞齐身上沿袭的一脉相承的共性：一、低风险、高回报的反投资规律特征；二、拆东墙、补西墙的资金腾挪回补特征；三、投资诀窍的不可知和不可复制性；四、投资的反周期性特征；五、投资者结构的金字塔特征。只要记住这些特点，我们就能避免上当受骗。

跨国公司：在华跨国公司光环渐弱



跨国公司，又称跨国企业或超国家公司，是指在多个国家或地区有业务，通常规模很大的公司。这些公司在不同的国家或地区设有办事处、工厂或分公司，通常还有一个总部用来协调全球的管理工作。

非常大型的跨国公司其预算甚至超过许多国家的政府预算。它们对全球政治具有很大的影响力，这除了是因为它们影响到政治人物选区的经济以外，也是因为它们们在公关与政治游说上提供了资金来源。一个国家中的地区之间以及国家与国家之间都会彼此竞争以争取跨国公司来到它们的地方设点（以及随之而来的税收、工作机会和经济提升）。国家与地区政府通常会提供优惠条件来吸引跨国公司，如财税优惠、承诺给予政府协助或较低的环境标准等。

跨国公司通常利用承包商来制造特殊的商品。第一家跨国公司是 1602 年成立的荷兰东印度公司。



经典案例

JING DIAN AN LI

似乎在 2008 年以前，中国人对于跨国公司的印象还是非常好的，认为在其工作会比较光彩，且收入也颇丰。但目前，跨国公司对中国优秀人才的吸引力正在减弱。近几年，在华跨国企业的负面新闻“此起彼伏”，肯德基的苏丹红事件、SKII 事件、地震后的“铁公鸡”名单、多家外企被指违反中国环保法规、IBM 涉嫌歧视抑郁症员工、英特尔裁员事件等，让中国公众对跨国企业的信心一点点地消磨殆尽。而经历了金融危机的跨国公司，更加让中国人对其好感减弱。有不少求职者认

为跨国公司冷漠、没有人情味,这大概跟跨国公司在金融风暴中的表现有关,其动辄裁员、要么倒闭,完全由不得员工有任何表态。另外,经过 30 年的飞快发展,中国在全球的地位提升了很多,中国企业本身的力量也提升了很多,与外企越来越接近,差距越来越小,甚至有所超越。相对于跨国公司无休止的加班文化,国企优厚的福利待遇开始让更多的求职人员向往。

这是一个比较积极的现象,表明中国公众的消费观念日益成熟,在对跨国企业管理和技术的热衷背后,以更为理性和客观的态度对待跨国企业的影响力,将跨国企业在促进经济、就业、人才和社会公益中的行为进行综合考量。因此,具有浓厚社会责任感的跨国公司将会更容易赢得中国公众的尊重与信赖。社会形象是跨国公司需要对社会做出的一种承诺,而且是持续的,因为企业的形象和影响力不是一天两天形成的,是一个长期地最终在公众脑海里形成的过程,跨国公司要考虑怎样持之以恒地做好社会公民。

生产者剩余: $\text{生产者剩余} = \text{收入} - \text{成本}$



生产者剩余等于厂商生产一种产品的总利润加上补偿给要素所有者超出和低于他们所要求的最小收益的数量。从几何的角度来看,它等于供给曲线之上和市场价格之下的那块三角形面积。生产者剩余是指卖者出售一种物品或服务得到的价格减去卖者的成本。例如,电影公司提供一部电影的成本是 5 元,可票价是 20 元,那么生产者剩余是 15 元。生产者剩余衡量是生产者所得到的额外利益。生产者剩余也可视为经济地租。

经典案例 JING DIAN AN LI

假设你刚刚买了一所新房子,现在需要装修,你找了 4 家装修公司,准备让这 4 家装修公司竞价,并让出价最低的公司做这个工程。这 4 家装修公司的成本分别是:甲的成本是 80000 元,乙的成本是 70000 元,丙的成本是 60000 元,丁的成本是 50000 元。如果得到的收入超过了从事这项工作的成本,每家公司都愿意接受这项工作。由于一个公司的成本是它愿意接受这份工作的最低价格,所以成本是它出售劳务的意愿。每家公司都渴望以高于成本的价格出售它的劳务,拒绝以低于成本的价格出售它的劳务,并且对在价格正好等于它的成本时出售它的劳务持无所谓的态度。

当你接受装修公司的报价时,开始时价格可能是很高的,但是由于装修公司的竞争,价格会很快下降。一旦丁报出了60000元的价格(或者略低一点)时,它就是唯一留下来的竞价者。丁很高兴在这个价格水平时从事这项工作,因为它的成本仅仅是50000元。甲、乙、丙公司不愿意以60000元的价格从事这项工作,工作属于能以最低成本从事这项工作的装修公司。丁公司从这项工作中得到了什么好处呢?由于它从事这项工作的成本是50000元,但是其得到了60000元的价格,也就是说它得到了10000元的生产者剩余。生产者剩余是生产者得到的收入减去生产成本的剩余。

过剩生产能力:为汽车业敲响警钟



过剩生产能力是指成本最低产量与长期均衡中的实际产量之差。垄断竞争理论有一个著名的且颇有争议的结论,它认为这种市场结构之下的厂商往往会在还有过剩生产能力的情况下进行生产。产能过剩会造成:一是工业经济整体效益下降;二是停产、半停产企业过多,大量生产能力闲置,造成巨额浪费;三是恶性竞争加剧。

经典案例 JING DIAN AN LI

2009年中国成功以1364万辆的新车销售跻身全球第一大市场后,国内汽车集团的信心大增,纷纷制订规模庞大的产能扩充计划。据初步计算,仅2011年国内排名前十汽车大集团:上汽、东风、一汽、长安、广汽、奇瑞、北汽、华晨、江淮、比亚迪,再加上吉利汽车和长城汽车,这12家汽车集团到2015年年初步规划的产能在3250万辆左右。3250万辆,如果都卖完了,是个怎样的概念,即相当于全球汽车的一半产自中国。可能吗,显然几乎绝不可能。即便到2015年中国市场自身能消化2000万辆的产能,那么,还有1250万辆得顺利销往国外。鉴于2009年中国实现汽车出口81.4万辆,也就是说,中国汽车出口需提升20倍的规模,才能保证不产能过剩。以目前中国汽车在海外市场开疆拓土的能力来看,这简直是难上加难。再从产能提升的幅度来看,广汽、奇瑞、比亚迪、华晨、吉利、江淮、长城均超过300%。一旦按既定规划实施,那么这其中肯定会有若干车企集团受困于“高不可攀”的产销目标,并且在过剩的产能面前一筹莫展。

公开数据显示,国内14家主要汽车企业2010年产能接近1800万辆,而这14

家汽车公司 2010 年汽车销量预计为 1400 万辆左右,产能闲置率将接近 30%。而至 2013 年,各大公司规划产能将变成现实,届时上述 14 家公司累计产能将达到 2300 万辆,加上国内其他公司,行业总产能将在 2500 万辆以上。如果按照行业同比增速 20% 计算,2013 年汽车行业的销量在 2000 万辆左右,大约会有 500 万辆的产能剩余。到 2015 年,产能过剩的数字,很可能会突破 1000 万辆。而且,这一切还基于一个大前提就是中国车市持续高速增长。对于我们汽车业明显产能过剩的现状,如果不加以控制和打压,恐怕会在不久引发危机,给中国经济持续健康发展带来不利影响。

边际成本: 最大产出并非最优产出



边际成本是指在一定产量水平下,增加或减少一个单位产量所引起成本总额的变动数。通常只按变动成本计算。边际成本用以判断增减产量在经济上是否合算。它是在管理会计和经营决策中常用的名词。当实际产量未达到一定限度时,边际成本随产量的扩大而递减;当产量超过一定限度时,边际成本随产量的扩大而递增。因为,当产量超过一定限度时,总固定成本就会递增。由此可见,影响边际成本的重要因素就是产量超过一定限度(生产能力)后的不断扩大所导致的总固定费用的阶段性增加。

当增加一个单位产量所增加的收入(单位产量售价)高于边际成本时,是合算的;反之,就是不合算的。所以,任何增加一个单位产量的收入不能低于边际成本,否则必然会出现亏损;只要增加一个产量的收入能高于边际成本,即使低于总的平均单位成本,也会增加利润或减少亏损。因此,计算边际成本对制定产品决策具有重要的作用。微观经济学理论认为,当产量增至边际成本等于边际收入时,为企业获得其最大利润的产量。



经典案例

JING DIAN AN LI

在经济学中,多增加一个单位的产量带来的成本就称为边际成本。例如,厂商生产了 100 单位的产品,总成本是 150 元,那么平均成本是每单位 1.5 元。假设生产 100 单位的产品,成本是 150 元,生产 101 单位的产品总成本是 152 元。那么,从 100 单位开始算起,多增加 1 单位产品,边际成本就是 2 元。显然边际成本不同于平均成本,要高于前 100 单位的成本。换言之,从第 101 个单位开始,厂商的边际收益是少于边际成本的,如果要取得最大利润,是不应该生产的。

边际成本分析法是把追加的成本和增加的收益相比较,二者相等时为临界点。如果目标是取得最大利润,那么当追加的成本和增加的收益相等时,这一目标就能达到;如果追加的成本小于增加的收益,可以继续投入;如果追加的成本大于增加的收益,则应停止这种追加,因为已经没有了最优化的投入产出比。

勒纳指数:垄断也不能任意涨价



勒纳指数是一个厂商所拥有的垄断势力的大小,它等于 $(P - MC) / P$,此处 P 是厂商的价格, MC 是边际成本。

市场集中度是指市场中少数几个最大公司(通常取领先的前4名或者前8名)所占的市场份额,是判断一个市场的垄断或者竞争程度的重要指标。贝恩曾假设,市场集中度的提高促进了企业间的合谋,市场势力越大,竞争程度越低,从而行业报酬率越可能高于平均报酬率。根据登姆塞茨的实证研究结论:当市场集中率超过50%以后,行业的报酬率与市场集中度成正相关关系。



经典案例 JING DIAN AN LI

众所周知,在我国,铁路运输是由国家垄断运营的。前几年,铁道部在春运期间都会提高票价,其目的是作为垄断厂商可以获得更多的超额利润,另外,通过涨价可以提高资源配置。可是,我们也要注意这么一个现实,那就是前几年春运涨价并没有收到明显的调控需求、提高资源配置的效果,反而使得“黄牛党”“批条子”“走后门”的寻租现象更加频繁。

我国铁路客运长期处于垄断经营状态,价格对需求几乎没有弹性。由勒纳指数我们知道,厂商产品需求价格弹性越小,厂商对市场的垄断程度就越大。铁路价格浮动与不浮动,对供给与需求基本上没有什么影响。铁路票价涨得再高,运力供给也不可能马上提高,有事必须乘火车出门的人也不可能就不出门。实际上,火车票涨价25%对减少市场的需求并不敏感,该回家的人总还是要回家,即便再涨价10%,或者更多,这种敏感程度还是不高,人们还是要乘车回家过年。用更直白的话就是说:火车票涨价是明知道老百姓要回家过年,于是就涨价了,涨价了该回家的还要回家。这种涨价就如看到别人自行车的气门皮坏了,立即把气门皮的价格涨到每个1元一样。

2008年,铁道部带头实行春运火车票价不上浮,并由此带动公路票价也不再

上浮,受到社会各界的好评。这一举措,一方面在一定程度上减轻了农民工等社会低收入阶层的经济负担;另一方面,也说明党和政府的惠民政策越来越多,广大群众分享改革开放成果的内容越来越丰富,其政治意义是显而易见的。春运车票不涨价是建设和谐社会的具体举措,利大于弊,应该坚持。

市场周期:雕牌洗衣粉“三分天下”的秘诀



不管哪种市场、股票、债券、房地产以至衍生工具都有相同的特征和相同的生命阶段,它们均经历从成长到高峰再到衰退的过程,称作一个周期。一个周期结束另一个周期就会开始。



经典案例

JING DIAN AN LI

纳爱斯公司的前身是创办于20世纪60年代末的丽水“五七”化工厂,在全国118家肥皂行业中排名第117位。1994年以前,公司为了抢占市场,集中全力在纳爱斯香皂和雕牌超能皂上下功夫,腾不出精力和财力在洗衣粉上多花心思。1994年,雕牌超能皂的营销业绩已在全国同类产品市场稳属龙头地位,纳爱斯人就立即把触角伸向洗衣粉市场。1998年的纳爱斯公司在市场上、社会上的地位已是如日中天,其当家产品雕牌超能皂名扬天下,连续四年稳居第一,公司还清了所有贷款,完成了资本原始积累。

在公司发展的关键时刻,决策层又作出了两个重大战略决策:一是改变“游击战”式营销策略,代之以规模扩张,敢于争夺大份额市场;二是强行介入洗衣粉市场,再夺洗衣粉的龙头地位。纳爱斯公司的分析是,从战略上看,发展的、成熟的、市场容量大的产品,品牌就多、风险也大,竞争也更为激烈。例如,肥皂,全国原有正式定点厂118家,年市场容量仅为50万吨,全部占满也就是这个数,更何况不可能一家独吞。而近年新兴的洗涤用品洗衣粉,全国市场容量为250万吨,自己只要占到五分之一就可达到50万吨。既然纳爱斯公司已经是全国肥皂行业的老大,又有了一定的经济实力,有了品牌效应,其重心为什么不可以向洗衣粉转移呢?在巩固肥皂市场的同时,集中精力做大洗衣粉市场,在高层次上取得更大发挥。

这是在新的市场环境下,纳爱斯公司做出的又一重大抉择。为此,在价格策略上,纳爱斯人再次使出绝招,以最低的价格出售。于是,伴随着扣人心弦的“妈

妈,我能帮您干活了”的广告,雕牌洗衣粉市场很快启动,向原来已经挤得满满的洗衣粉市场拼打过去。一年下来,销量跃居全国第一。到2001年,销售量达100万吨,创下了“三分天下有其一”的格局。近十年来,纳爱斯公司正是在市场倒逼的理念下,发展成为国内肥皂和洗衣粉两大行业的“龙头”。

产品是有生命周期的,就是产品从进入市场到退出市场所经历的市场生命循环过程,进入和退出市场标志着周期的开始和结束。企业不能期望它的产品永远畅销,因为一种产品在市场上的销售情况和获利能力并不是一成不变的,而是随着时间的推移发生变化的,这种变化经历了产品的诞生、成长、成熟和衰退的过程。但是,企业要根据产品的不同市场生命周期,对产品重新进行市场细分和定位,找到新的营销渠道维持产品的生命周期,这是企业在进行产品策划时达到的一贯的共识。

价格领导者: 艰难的铁矿厂价格谈判



价格领袖也称价格领先,指经由同业的某一家公司先订出产品某一段时间内的价格后,其他公司根据该订出的价格,就其同质产品,订出其价格。价格领袖并非一定为该行业最大的公司,亦非该行业间特别规定或选举产生,它往往来自同业间长期的定价习惯,或来自同业间一种自然的默契而形成的。

价格领袖通常有三种形式:一是支配型价格领先;二是成本最低型价格领先;三是晴雨表型价格领先。支配型价格领先,是指由寡头垄断行业中占支配地位的厂商根据利润最大化原则确立产品的售价,其余规模小一些的厂商根据已确立的价格确定各自的产销量。成本最低型价格领先,是指由成本最低的寡头按利润最大化原则确定其产销量和销售价格,而其他寡头也将按同一价格销售各自的产品。晴雨表型价格领先,是指寡头垄断行业中,某个厂商在获取信息、判断市场变化趋势等方面具有公认的特殊能力,该厂商产品价格的变动,起到了传递某种信息的作用。因此,其他厂商会根据该厂商产品价格的变动而相应变动自己产品的价格。



经典案例 JING DIAN AN LI

近些年,中钢协一直代表全国钢铁企业来与国际铁矿生产企业就价格进行谈判。然而,来自国际三大矿山的态度却一直比较强硬,对于中钢协报出的价格表示不认同。尽管2009年曝出力拓员工胡士泰等人商业案,使力拓备受打击,并有些

“服软”的迹象，然而对于铁矿石价格这家矿山企业却没有丝毫让步，包括必和必拓、淡水河谷等两家矿山企业也同样没有轻易地放弃价格上的主动权，对价格一直不松口，甚至有矿山直接甩开中钢协而与钢铁企业谈判。中钢协一直试图说服长协体系里的矿山巨头们接受“中国价格”，并承诺在中国统一销售价格。然而以宝钢为首的中国钢铁企业谈出的长协价，要推广实行开来，不仅要三大矿答应，而且还需要所有的供应商答应。目前，三大矿供应中国的矿石量占供应总量的60%。这表明，在当今铁矿石卖方市场的时期，三大矿山的强势地位仍旧没有改变。

在铁矿石价格谈判问题上，三大矿显然是价格的领导者。而以宝钢为首的国内重点钢铁企业，则是国内市场钢铁价格的领导者。

价格体系：中国式的价格体系



价格体系是指一个国家或地区内各种商品、服务和生产要素的价格相互关系的有机整体，体现了各种价格之间相互联系、相互制约的内在关系。价格体系按其内部联系形成和各种价格所处的不同层次状态来分析，其内容可概括为价格之间的横向比例关系和纵向比例关系，即商品（服务）的比价关系和差价关系。

现就商品价格之间的关系进行分析。在国民经济体系中，各种类型的生产经营着生产经营着上百万种商品。有多少种商品，就有多少种价格。每种商品规格、型号、等级、花色、式样不同，又有不同的价格，它们还因在生产过程和流通过程所处的阶段、地区、季节不同而不同。每一种商品都是价格体系中的一个组成部分，因此不同的商品并不是彼此孤立存在的，它们构成一个相互联系、相互影响、相互制约的有机整体。各种商品价格之间的这种有机联系，突出表现在一种商品价格的变动，往往会引起另一些商品价格的变动；一个地区商品价格的变动，往往会引起另一些地区商品价格的变动。



经典案例

JING DIAN AN LI

目前，中国商品价格体系的特点是：受价格关系约束的商品生产者的供给与需求是需求不足（市场无法出清）的萎缩式的供给与需求。这种价格体系所引起的后果就是一方面国内内需不旺；另一方面贫富差距日趋恶化。一方面，高级住宅行业、高级轿车行业、高档烟酒饮食滋补药材行业、古董古玩行业等奢侈品行业消费需求旺盛；另一方面，普通百姓的收入很低而且涨幅小。中国内需不旺然而经济却能长期增长，其原因在于中国长期的外贸顺差。

研究表明,中国每年进出口贸易的顺差总额,实质上就是出口企业每年出口劳动力的总值。可以确切地说,支撑中国经济长期增长的是出口企业出口的廉价劳动力,而这跟中国商品价格体系有着直接的关系。

限制性定价:排他性的定价



词条解析

限制性定价是指在一个垄断性市场,哪怕是只由一个厂商进行垄断,仍然存在着其他竞争者随时加入进来的威胁,市场占有者在认识到这一点后应当心甘情愿地牺牲一些短期利润,适当地降低价格,使市场对潜在的进入者不具有那么大的吸引力。限制性定价是一种短期非合作策略性行为,它通过在位厂商的当前价格策略来影响潜在厂商对进入市场后利润水平的预期,从而影响潜在厂商的进入决策。限制性价格是一种使得进入者失望或阻止它们进入的价格。限制性定价自20世纪50年代以来,就逐渐成为产业组织领域的一个重要主题。



经典案例

JING DIAN AN LI

假设A公司正生产一件很有创意的生活商品G,目前市面上还没有其他公司能够生产,这样A公司就是市场上唯一的一家,它需要应付的只是消费者和销售商等,同时这家公司应该可以赚到不错的利润。然而,没有其他公司生产并不代表其他公司不能生产。在看到这家公司可观的收益后,其他公司也会插手这一行业。于是,为了打压进入该行业的企业或使得其他企业不敢轻易进来,A公司采取了降价的办法,即降低收益率来保护市场份额。这样,其他公司要想进来的话,就必须先考虑成本问题,如果成本太多,或者利润太少,可能就没有太多的公司感兴趣了。像这种通过价格策略来排斥其他公司的定价,就是限制性定价。

限制性定价遏制了潜在厂商的进入,这对竞争厂商是不利的。但是,限制性定价也降低了产品的价格,消费者可以从中受益,这种限制性定价的净福利效应是不明确的。在不完全信息条件下,信息的分布状况与限制性的福利影响是息息相关的。

掠夺性定价:具有侵略性的定价



词条解析

掠夺性定价又称劫掠性定价、掠夺价,有时亦称掠夺性定价歧视,是指一个厂

商将价格定在牺牲短期利润以消除竞争对手并在长期获得高利润的行为。实施该行为的企业占有一定的市场支配地位,具有资产雄厚、生产规模大、分散经营能力强等竞争优势,所以有能力承担暂时故意压低价格的利益损失。掠夺性定价是以排挤竞争对手为目的的故意行为,实施该行为的企业以低于成本价销售,会造成短期的利益损失,但是这样做的目的是吸引消费者,以此为代价挤走竞争对手,行为人在一定时间达到目的后,会提高销售价格,独占市场。



经典案例

JING DIAN AN LI

某行业,有一家在位厂商 A 公司经过多年经营,已经积累了大量的资源,它并不面临紧缺的融资约束,而进入者 B 公司则由于资源缺乏(浅钱袋),必须借款以进入市场参与竞争。在此情况下,在位厂商 A 公司就通过故意压低价格或低于成本销售等方法,降低新进入者的盈利可能性,降低其资产的价值,从而降低了新进入者获得贷款的可能性,最终将新进入者挤出市场。在位厂商 A 公司通过掠夺性定价使新进入者无法获取必需的资金,从而达到阻止其他公司进入的目的。

掠夺性定价的一个重要条件是在将竞争对手排挤出去之后,在位厂商有能力提高价格,并补偿在掠夺性定价中的短期损失。要做到这一点,要求在位厂商具有市场势力。因为在进入自由的市场上,在位企业在将竞争对手驱逐出市场之后,将价格提高到垄断价格水平是根本不可维持的,其他企业的迅速进入竞争会迫使价格降下来,这样掠夺者将无法收回实施掠夺性定价的短期损失,因而掠夺性定价行为不可能发生。

工厂的最小有效规模: 厂子不是越大越好



词条解析

工厂的最小有效规模是指在长期中,平均成本处于或接近其最小值的最小的工厂规模。



经典案例

JING DIAN AN LI

某市有一所国有中型化肥厂,年产化肥 80 万吨,其中合成氨肥料 50 万吨,尿素 30 万吨。该厂建厂已有 5 年时间,长期以来,企业效益不温不火,属于“撑不着,饿不死”的企业,有困难的时候找政府伸伸手,挺一挺也就过去了。职工收入、福利等也都一般,几年来没有多大改观。但自从 2010 年年初,新的领导班子

建立起来后,以新厂长为首的领导班子颇有一番雄心壮志,决定改变当前厂子毫无生气的生产面貌。

于是,该企业制定了一些新的企业制度、薪水福利制度及考勤管理等相关制度。同时经厂党委、厂领导讨论决定扩大规模,在现有规模的基础上翻一番,达到200万吨每年的产量。新领导班子之所以提出这个计划是因为经过论证发现企业的生产效率没有充分利用发挥,生产成本相对来说偏高。通过扩大规模、增加产能,能够解决成本相对过高的问题。于是,在厂领导的带领下,该厂全体员工辛苦一年,终于在2011年实现了企业产能翻一番,达到年产200万吨的生产能力。然而厂子大了,人员多了,很多成本方面的细节问题开始放大。由于前期投入较少,这次规模又扩大得太厉害,导致企业设备、人员等都跟不上生产建设的需要。同时,又由于管理上的疏忽,造成原料等浪费现象,生产成本反而比以前更大了。

厂领导看在眼里,急在心里,本来是要控制成本、带着厂里全体职员走进新时代的,结果没想到,辛苦了一年成本还是没有能够降下来。最后,厂里请来专家考察论证,经过专家的充分论证,发现该厂规模扩充得太厉害是导致成本上升的根本原因。因为规模扩充得太厉害,导致生产管理、机器设备、人员培训配备跟不上,机器有空转现象、原料也有浪费现象等。最后专家给出的建议是:在现有产能的基础上缩小生产计划,把年生产目标定在150万吨左右。厂里采纳了专家的建议,经过一番反省、改正,到2011年年底的时候,年产量成功地控制在了150万吨的水平。而且,经过核算,成本确实相对最小,管理等方面也更加得心应手了,现在该厂到处呈现一片生机勃勃的生产气象。

总之,工厂的规模并非越大越好,只有适度的规模才能保持其生产成本最小化。否则,就会造成成本过高。

扩张路径:勇于开拓的燕京啤酒



词条解析

扩张路径,是指与各种产量相对应的等产量线与等成本线相切的点的轨迹(所有投入品都是可变的)。



经典案例

JING DIAN AN LI

2010年3月,燕京啤酒启动了12亿元5年期可转债的融资方案,募资投向就是新建60万吨的产能。2010年,燕京啤酒产能目标提高到60万吨,着力布局于少

有竞争的云南、广东、山西等地。其中,在昆明和晋中分别新建20万吨和10万吨产能,广东和江西分别扩建15万吨和5万吨,再加上北京的10万升纯生啤酒技术改造项目。而实际上,2009年燕京啤酒的外埠市场,整体增速达12%。其中,广东市场是近两年燕京啤酒外埠市场中表现出色的新兴市场之一,2009年增幅高达55%。燕京啤酒2009年外埠市场啤酒销量324万千升,同比增长12%,其中广西、内蒙古、广东和湖南市场分别增长了9%、7%、55%和19%,达到86万千升、49万千升、31万千升和19万千升。

近几年,燕京啤酒总是喜欢选择一些空白地区进行开拓,避开激烈竞争的地区,反而取得了不错的成绩。燕京啤酒近两年新进入的四川、山西、云南等市场,实力啤酒制造商之间的竞争都不是特别激烈。燕京啤酒原有的五大优势区域市场是北京、广西、福建、湖北、内蒙古。据悉,在北京和广西市场占有率为85%,在内蒙古市场占有率为70%,福建市场占有率为40%,湖北市场占有率为30%。2009年,燕京啤酒在北京市场进行了深度渠道调整,对湖南、山东、福建、两广地区实施区域整合。

对于外埠市场,燕京是这样定位的:北京是大本营,燕京占有绝对市场优势;广西、内蒙古等是核心优势竞争区,燕京占市场主导地位;广东、浙江、新疆、河北等地,燕京通过扩充产能以提高市场份额、技术含量,优化产品结构;在四川、山西等地区新建啤酒生产企业,则是为了完善燕京在全国的战略布局。

正是由于实施向空白地区拓展,2009年,啤酒行业产量同比增速约7%,而燕京啤酒实现销量446万千升,同比增长11.8%,加上受托企业后实现销量467万千升,同比增长11.5%,可谓成绩优异。

垄断竞争: 洋快餐的两大品牌



词条解析

垄断竞争是指这样一种市场结构,一个市场中有许多厂商生产和销售有差别的同种产品。在垄断竞争理论中,把市场上大量的生产非常接近的同种产品的厂商的总和叫做产集团。例如,汽车加油站集团、快餐食品集团、理发店集团等。

垄断竞争的市场条件有以下三点:第一,生产集团中有大量的企业生产有差别的同种产品,这些产品彼此之间都是非常接近的替代品;第二,一个生产集团中的企业数量非常多,以至于每个厂商都认为自己的行为影响很小,不会引起竞争对手的注意和反应,因而自己也不会受到竞争对手的报复措施的影响;第三,厂商的生产规模比较小,因此进入和退出一个生产集团比较容易。



经典案例

JING DIAN AN LI

例如, 肯德基和麦当劳。在质量、构造、外观、销售服务方面有差别, 还包括商标、广告上的差别和以消费者的想象为基础的虚构的差别。但两家店出售的都是洋快餐, 而且很相似。消费者心理上可能会认为这一家比另一家的好吃, 此时存在着虚构的差别。

由于市场上的每种产品之间存在差别, 每种带有自身特点的产品都是唯一的, 因此每个厂商对自己的产品价格都有一定的垄断力量, 从而使得市场中带有垄断的因素。另外, 由于有差别的产品之间相互又是非常相似的替代品, 每一种产品都会遇到其他大量的相似产品的竞争, 市场中又具有竞争的因素。例如, 肯德基和麦当劳虽然都是洋快餐, 但双方还是有很多不同的地方的, 如肯德基有新奥尔良烤鸡翅, 而麦当劳有炸鸡块。虽然原料相似, 但对挑剔的消费者来说, 肯定大不一样。有人爱吃烤鸡翅, 有人爱吃炸鸡块, 这就是差异。

肯德基和麦当劳都属于同一类别快餐类的生产集团, 但它们又有差异, 互相存在竞争, 这就叫垄断竞争。

垄断: 惊动 IT 界的微软反垄断案



词条解析

在资本主义经济里, 垄断指少数资本主义大企业, 为了获得高额利润, 通过相互协议或联合, 对一个或几个部门商品的生产、销售和价格进行操纵和控制。

垄断一般指唯一的卖者在一个或多个市场, 通过一个或多个阶段, 面对竞争性消费者——与买者垄断刚刚相反。垄断者在市场上, 能够随意调节价格与产量(不能同时调节)。垄断行业就是行业或市场中只有一个厂商的情况。



经典案例

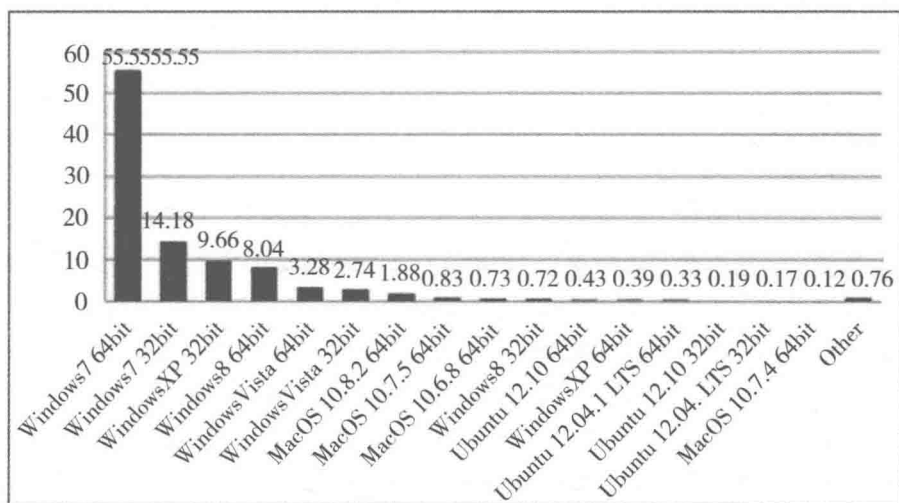
JING DIAN AN LI

在过去十多年中, 普遍应用于个人电脑上的视窗操作系统为微软公司确立了在 IT 界的霸主地位, 微软也因此成为目前世界上市值最高的公司。美国司法部对微软公司的反垄断案调查和指控也已经历时十年。

早在 1990 年, 美国联邦贸易委员会就对微软公司是否把 MS-DOS 与应用软件捆绑在一起销售展开调查, 后来, 由司法部接手继续调查。在这一时期, 世界上 80% 的电脑都在运行微软的操作系统。到 1995 年, 微软公司与司法部达成一项协议, 这一轮调查才告终结。根据这项协议, 微软公司在向个人电脑制造商发放“Windows95”

使用许可证时不能附加其他条件，但此协议并没有阻止微软开发集成产品。就在微软接受司法部的调查之际，全球因特网服务领域崛起了一批优秀企业，其中最著名的就是美国的网景公司和太阳微系统公司。它们的发展极为迅速，并一度将微软远远地甩在后面。一向对这一领域不甚重视的比尔·盖茨很快就意识到自己的失误，立即全力补救，不仅在所有操作系统中加入微软的因特网浏览功能，将 Internet Explorer (IE) 浏览器软件免费提供给电脑制造商，还个人投资参与了“空中因特网计划”，拟将 288 颗低轨卫星送上天，形成一个覆盖全球的通信网。这一做法使网景公司的市场份额从最高 80% 降到 1998 年的 62%，微软的份额则从零猛增至 36%（现在已远远地超过了这个数字），从而招致网景等公司的极大不满。于是，各路电脑公司所在的 20 个州的政府联合起来，共同起草了反对微软的反竞争行径的上诉报告，并递交到了法院。

1999 年 11 月 5 日，美国联邦地方法院法官托马斯·杰克逊宣布事实认定，认为微软公司有垄断行为，这只是微软反垄断案中的一个步骤，之后法院将按一定的程序得出法律结论并作出裁决。2000 年 6 月 7 日，杰克逊对微软作出判决，下令将微软分解为两个公司。微软公司则提出上诉。杰克逊法官于 20 日将微软公司垄断案的上诉官司直接送交美国最高法院审理，认为由最高法院审理此案符合美国公众的利益。与此同时，杰克逊出人意料地宣布同意缓期执行他作出的对微软的处罚判决。虽然最终判决结果微软胜诉，但是这起微软的反垄断案却给了 IT 业界一个启示，即发展企业的同时，必须关注法律条文，一旦触击了某些法律，可能会对企业发展造成很大的影响。



2012 年年末桌面操作系统全球份额（单位：%）

买方垄断：高昂的超市进场费



买方垄断是指只有一个买者而卖者很多的市场类型。在这种情况下，买者就具有了垄断性，如果买方垄断者希望通过在这个市场上购买产品而使其利益最大化，那么，他将购买较少的数量，并因此付出较低的价格。

在买方垄断市场上，购买量是由买方垄断者的边际价值和边际费用决定的。所谓边际价值，是指购买的最后一个单位的产品对于买者所具有的价值。它是购买量的函数，随着购买量的增加，边际价值递减。由此可见，所谓边际价值曲线就是需求曲线。边际费用是指为购买最后一个单位的产品买者所多付出的总费用。平均费用是指买者购买一定量的产品时对每单位产品所付出的费用，也就是产品的价格，因而平均费用曲线就是市场供给曲线。

当多购买某产品时，产品价格将上升，买者对于所购买的全部产品都要多付钱，因此边际费用总是大于平均费用。当边际价值等于边际费用时，产量达到稳定状态时，买方垄断者如果多购买，则边际价值小于边际费用，得不偿失；少购买，则边际价值大于边际费用，买者利益未达到最大化。因此，产量由边际价值与边际费用决定，当产量决定后，价格便是买者购买该产量所付出的平均费用，而非边际费用。在买方垄断市场中，正如在卖方垄断市场中一样，也存在着社会福利的净损失。



经典案例

JING DIAN AN LI

时下，零售市场上，零售商都有一个不成文的“行规”：一种商品想进入一家商场或超市，必须先交“进场费”“赞助费”等所谓的通道费用。

2002年5月，广东省的媒体报道，广州浙江风味食品厂与广州万佳百货公司签订供销合同，然后向万佳超市提供食品进行销售，4月的销售额是63518元。结账时结算汇总表显示：浙江风味食品厂本月应支付的费用有“新店庆贺费”“转让费”“广告费”等几项合同外费用，费用总额高达10万元。也就是说浙江风味食品厂不但拿不到一分钱的货款，反倒欠广州万佳百货公司近4万元。

另外，某供货商列举了一家大型超市向其索取的“通道费用”的个案：在一份与超市签订的合约中，包括了元旦、春节、五一节、端午节、中秋节、国庆节的赞助费、新产品上架费、开业赞助费、新店开业最低折扣、最低店庆赞助费、店庆最

低折扣、损耗补偿、促销最少次数、促销最低折扣、新店开业补偿、最低端架赞助费、最低快讯赞助费、价格保护、滞销 30 天商品退货处理、大宗购买最低折扣等近 30 项条款。其中,无条件返利 3%、春节赞助费每家店 1000 元、国庆节 600 元、最低新品上架费每项单品每家店 500 元、新店开业最低折扣 3%、损耗补偿 0.5%、最低端架赞助金每次每家店 500 元。

百货公司、大型超市等之所以会收取进场费,主要还是由于其买家垄断地位造成的,因为他们具有选择供货商的垄断优势地位,而众多供货商只能被选择。双方地位的不平衡,导致买方垄断现象的出现。

寡头:三大矿山遭炮轰



寡头在经济学上主要指寡头市场,又称为寡头垄断市场,它是指少数几家厂商控制整个市场的产品的生产和销售的一种市场组织。寡头市场被认为是一种较为普遍的市场组织,西方国家中不少行业都表现出寡头垄断的特点。例如,美国的汽车业、电气设备业、罐头行业等,都被几家企业控制。

形成寡头市场的主要原因有:某些产品的生产必须在相当大的生产规模上才能达到最好的经济效益;行业中几家企业对生产所需的基本生产资源的供给的控制;政府的扶植和支持,等等。由此可见,寡头市场的成因和垄断市场是很相似的,只是在程度上有所差别而已。寡头市场是比较接近垄断市场的一种市场组织。寡头行业可按不同方式分类。根据产品特征,可分为纯粹寡头行业和差别寡头行业两类。还可按厂商的行动方式分为有勾结行为的(即合作的)和独立行动的(即不合作的)不同类型。



经典案例

JING DIAN AN LI

2010 年 3 月,全球三大铁矿石厂商中的巴西淡水河谷和澳大利亚必和必拓公司相继宣布已经和日本钢厂达成了二季度价格协议。新价格涨幅高达 80%。这一消息在中国和欧洲钢铁行业引发强烈反应。欧洲钢铁联合会(“欧钢联”)、世界钢铁协会、欧洲下游行业纷纷对三大矿商的“寡头垄断”行为表示愤慨。

日本媒体报道,二季度铁矿石价格在每吨 100 美元到 110 美元之间。面对 80% 的涨幅,如果说中国钢铁行业尚有一个强劲的消费市场可以支撑成本上涨压力,那么在经济复苏尚且艰难的欧洲,原材料价格上涨势必给钢铁、汽车、建筑等行业带

来巨大压力。“忍无可忍”的欧洲厂商开始“炮轰”三大矿商的价格垄断举动。欧钢联向负责反垄断的欧盟委员会提交申诉信，信中称现在有“强烈迹象表明（三大矿商）在价格上涨、定价模式，以及迫使单个企业接受变化上存在非法合谋”。欧钢联表示，三家公司操控了铁矿石四分之三的市场，这导致了极不平衡的定价权力，以及市场的高度集中。欧钢联秘书长莫法特更是直言：“铁矿石百分之百的涨价是一种侮辱。”

面对铁矿石涨价，中国钢企的日子也很难过。中国铁矿石大部分都是由淡水河谷、力拓及必和必拓三大巨头供应。作为钢产量全球第一大国、铁矿石进口第一大国，在铁矿石谈判中我国却始终掌握不了话语权，这确实令人警醒。钢铁是工业的粮食，是确保经济发展的基础物质，为避免我们在铁矿石交易上受制于人，除了提高谈判能力，避免掉入价格陷阱外，必须适度控制我国钢铁生产规模，向高精尖产品迈进，还要大力开发国内铁矿石市场和潜力，从而提高自给能力。

厂商均衡：规模大 $\neq$ 利润率高



词条解析

厂商均衡理论研究的是完全竞争和完全垄断市场条件下厂商的短期均衡和长期均衡。

经济学中通常认为，理性厂商行为的目的是为了获取最大化的利润。为了获得最大化的利润，厂商在进行决策时都试图使得边际收益等于边际成本，即增加一单位决策量，厂商增加的收益大于增加的成本。经济学中通常称这一原则为利润最大化原则。利润最大化原则适用于所有以利润为目标的经济单位对所有决策变动进行选择。



经典案例

JING DIAN AN LI

假设，A公司年产水泥50万吨，能够实现10%的利润率。这时，如果企业将产能扩大到80万吨的话，由于成本的扩大，年末结算实现利润为9%。这时，尽管企业的利润总额增加了，但其利润率却因为规模的扩大而下降了。

如同例子一样，厂商提供产量一方面会带来收益，另一方面也会形成成本。在既定产量的条件下增加产量，如果厂商由此增加的收益大于生产这一单位产品所消耗的成本，即 $MR > MC$ ，那么生产该单位产品就有剩余，从而使得利润总额有所增加。因此，利润最大化厂商就会把它生产出来，即在这种条件下，厂商会增加产

量,直到二者相等为止。相反,如果多生产一单位产品所增加的收益小于生产这一单位产品所消耗的成本,即 $MR < MC$,就这一单位而言,厂商是亏损的,因而为了增加利润,厂商会减少该产品的生产。因此,在 $MR < MC$ 时,厂商会减少生产,直到 $MR = MC$ 。

在 $MR = MC$ 时,厂商可获得最大化的利润。此时,厂商既不增加生产,也不减少生产。因此,厂商均衡的一般原则是 $MR = MC$ 。

配置效率:我国人力资本的配置效率



配置效率,是指以投入要素的最佳组合来生产出“最优的”产品数量组合。在投入不变的条件下,通过资源的优化组合和有效配置,效率就会提高,产出就会增加。例如,假定投入为既定,以 A 方式配置资源,可以产生 n 效率;用 B 方式配置资源,可以产生 $n+1$ 效率;而用 C 方式配置资源,则可以产生 $n+2$ 效率。这样,资源配置效率同生产效率是并存的,二者共同对产出的增加起作用。



经典案例

JING DIAN AN LI

被誉为“国考”之称的中央机关及其直属机构公务员考试近年来持续升温。2006 年中央、国家机关公务员考试报考人数实为 36.5 万人,职位实际竞争比约为 35:1。2007 年国家公务员的考试人数突破 55 万人,热门职位的录取比例达到千分之一,国家广电总局一职位更是突破 1:4100 大关,竞争难度远远超过高考和考研。2008 年国家公务员网上报名,通过审查人数已超千人的岗位已屡见不鲜,其中农业部某热门职位与报考人数之比达 1:3592,往年属冷门的职位不再冷,水利、地震等职位今年都相继告别了零报考纪录。由国内领先的行业招聘网站——英才网联合多所高校完成的“2007 届大学生就业期望调查报告”显示,50% 的大学生热衷于到国家机关、事业单位就职。公务员报考也吸引了越来越多的社会在职人员,年薪 20 多万元的外企白领也参与其中,“不求高薪求稳定”,公务员报考热由此可见一斑。

大学生是人力资源中最精华的部分,是高端的人力资本。一个被广泛认同并被发展实践证明的基本常识是:一个国家经济的增长和社会的全面发展,关键是要看这个国家那些最聪明的智力资源在干什么,这在发展中国家和发达国家是有很大的区别的。在发达国家,一流的人才大多从事工商业,从事创业和风险投资,源源不

断地创造价值。而中国的情形则完全不同,最优秀的人才都集中在政府,承担事务性的公共管理和公共服务职能。因此,发达国家把企业做大了,我们把政府做大了。当前大学生就业的趋向反映出人力资本的配置问题,所谓人力资本配置是指依据社会经济发展的需要在一定的制度下,科学合理地配置人力资本的行为,包括微观配置和宏观配置。高端人力资本竞相追逐公务员岗位,表明我国人力资本配置结构不合理,配置效率低下。

兼并:中国企业启动海外兼并



兼并是指通过产权的有偿转让,把其他企业并入本企业或企业集团中,使被兼并的企业失去法人资格或改变法人实体的经济行为。它通常是指一家企业以现金、证券或其他形式购买取得其他企业的产权,使其他企业丧失法人资格或改变法人实体,并取得对这些企业决策控制权的经济行为。

广义的兼并是指一个企业获得另一个企业的控制权,从而使若干个企业结合成一个整体来经营。狭义的兼并是指两个规模大致相当的企业结合起来将其资源整合成一个实体。兼并前企业的股东或所有者在兼并企业中拥有股份,同时原来企业的高级管理人员继续在兼并后的企业中担任高级管理职位。相反,收购是指一个企业取得另一个企业的所有权和管理控制权。是否取得控制权是区分兼并与收购的关键。



经典案例

JING DIAN AN LI

2011年10月9日,加拿大石油和天然气生产商日光能源公司(Daylight Energy-Ltd)(以下简称日光能源公司)对外表示,中国石油化工集团公司(以下简称中石化)以21.2亿美元,约合134亿人民币的作价收购该公司。这是继2011年7月中海油豪掷135.9亿人民币收购加拿大破产的石油能源公司OPTI Canada Inc后,中国石油企业进军加拿大的又一举动。

日光能源公司2011年第二季度生产的石油和天然气为3.7万桶的当量,按此估计,这个公司一年的产量约200万吨,属中等规模石油企业。中石化此次收购日光能源公司,不光是为了其产油能力,加拿大先进的管理和技术等上游资源也是吸引中石化的一个重要原因。中石化收购加拿大日光能源公司后,不仅获得了该公司处于加拿大的方便之处,而且对于解决中国能源饥渴的现状起到了一定的作用,实为中国企业海外并购的典型案例。

非价格竞争：更健康有利的竞争方式



企业间竞争大致可分为两类：价格竞争和非价格竞争。价格竞争是通过降价来使顾客花更少的钱却得到同样满足的一种竞争。非价格竞争，即价值竞争，就是为顾客提供更好、更有特色，或者更能适合各自需求的产品和服务的一种竞争。

随着社会经济的发展和人们生活水平的提高，消费者的消费水平开始由温饱型向小康型转变，消费结构和消费心理也发生着变化。需求的个性化、差异化、多样化、层次化、动态化已逐步成为当今市场消费的基本特征。单一的价格竞争当然是无法适应和满足这一市场需求的。而非价格竞争则可以通过了解消费者需求的变化，不断按照消费者潜在的和现实的需求改进产品，改进营销策略。以丰富多彩的竞争手段和形式，满足消费者的消费需求，应付竞争者的挑战。

经典案例 JING DIAN AN LI

全国日化企业中的佼佼者“重庆奥妮化妆品公司”针对本企业产品特点，采用非价格竞争策略中的广告宣传策略，抓住业务洽谈会大好机遇，不惜花大力量，出大价钱进行宣传广告调研策划，以两架直升机横空下挂宣传广告彩幅，为企业新产品大造声势，收到了出乎意料的效益。

又如国酒“五粮液”为了打入国际市场，第一个在中央电视台做酒类广告“六百岁五粮液万古流芳”、中国名酒“五粮液”。大胆突破宣传的地域局限，提高了产品在国内外的知名度。1992年，又投资数十万元，在香港卫视中文台做广告，同时参加世界各地的交易会、博览会，夺得了13项国际金奖，为全国同行业之最，其产品畅销国内外，年创利税2亿多元。

日本松下电器公司始终坚持“服务第一，销售第二”，服务不管在生产或销售上，均优先考虑营销的策略，使松下电器享誉全球。

我国著名的电冰箱厂家“青岛海尔”以用户为中心，卖一台产品就赢得一颗心，进一家用户送一份情的宗旨，以明星质量，星级服务，征服千万消费者，从而赢得“中国家电第一品牌”“全国最受消费者欢迎的电冰箱”等殊荣。运用高服务策略，青岛海尔以无情竞争，有情服务，用心换心，用心经营，以最优的服务争取了用户，赢得了市场，获得了效益。

非价格竞争作为企业参与市场竞争的一种方式，可具体通过树立企业形象、提

高产品质量、优化企业服务、加强广告宣传、加快产品创新等竞争策略的运用,从而有效地促进竞争、搞活经济、优胜劣汰,促进经济社会的发展。

劳动生产率:美国劳动生产率不断提高的原因

词条解析

劳动生产率是指劳动者在一定时期内创造的劳动成果与其相适应的劳动消耗量的比值,是劳动者生产某种产品的劳动效率。劳动生产率水平可以用单位时间内所生产的产品数量来表示,也可以用生产单位产品所耗费的劳动时间来表示。单位时间内生产的产品数量越多,劳动生产率就越高,反之,则越低;生产单位产品所需要的劳动时间越少,劳动生产率就越高,反之,则越低。

全员劳动生产率是指根据产品的价值量指标计算的平均每一个从业人员在单位时间内的产品产量。它是考核企业经济活动的重要指标,是企业生产技术水平、经营管理水平、职工技术熟练程度和劳动积极性的综合表现。目前,我国的全员劳动生产率是将工业企业的工业增加值除以同一时期全部从业人员的平均人数来计算的。计算公式为:全员劳动生产率=工业增加值/全部从业人员平均人数。



经典案例

JING DIAN AN LI

2007年,美国劳动力年平均创造财富6.3855亿美元。美国在劳动生产率水平上优势明显。不过,从单位时间创造财富的能力来看,挪威名列第一,去年挪威劳动力每小时平均创造财富37.99美元;美国名列第二,为35.63美元。此外,在西方发达国家中,美国劳动者的年劳动时间最长,去年平均为1804小时,而挪威为1407小时,法国为1564小时。美国劳动生产率不断提高的主要原因有:一、以信息和通信技术为核心的技术革命;二、公司运作模式;三、激烈的商业竞争环境;四、不断扩大的海外贸易和投资。

外部不经济:发展经济不能牺牲环境

词条解析

外部不经济是指由于消费或者其他人和厂商的产出所引起的一个人或厂商无法补偿的成本。

外部不经济是指某些企业或个人因其他企业和个人的经济活动而受到不利影响,又不能从造成这些影响的企业和个人那里得到补偿的经济现象。例如,江河上游造纸厂排放污水,造成下游农作物歉收、农业减产的情况。造成这种现象的根源在于环境资源的不可分割性,使其产权界定成本非常高或根本就难以界定,环境资源因此具有全部或部分公共性。这又使得人们可以互不排斥地共同使用自然生态环境资源,而不考虑其公正性和整个社会的意愿。



经典案例

JING DIAN AN LI

一家造纸厂为了降低成本会不惜以污染环境为代价,而不会去引进先进的污水处理设备,这就是内部经济,它会在自己的范围内获得利益。但是,相对应的却是外部不经济,如受到污染的土地和庄稼会损害农民的利益,这就是外部不经济。

从经济学的角度来看,环境污染是一种典型的“市场失灵”表现。“环境”作为一种公共产品,具有非竞争性和非排他性两个特点。非竞争性是指不会因为消费人数的增加而引起生产成本的增加,即消费者人数的增加所引起的社会边际成本等于零。而非排他性则是指产品一旦提供,就不能排除社会中的任何一个人免费享受它所带来的利益。例如,采取措施使某个城市的空气没有了污染,某人呼吸了清新的空气,并不能制止他人呼吸。环境问题的“非竞争性”和“非排他性”告诉我们,“环境”这种公共产品无法通过等价交换的机制在生产者和消费者之间建立联系,假如采用市场资源配置的方式进行环境供应,无疑就会发生“市场失灵”。这是在经济发展中产生环境污染问题的根本原因。

如果一种商品的生产或消费会带来一种无法反映在市场价格中的成本,就会产生一种“外部效应”。外部性是指一些产品的生产与消费会给不直接参与这种活动的企业或个人带来有害或有益的影响。其中有益的影响称为“外部经济”,否则就是“外部不经济”。环境问题就是一个外部性问题。外部性理论的贡献在于:它引导人们在研究经济问题时不仅要注意经济活动本身的运行和效率问题,而且要注意由生产或消费活动所引起的不由市场机制体现的对社会环境造成的影响。

集体谈判:企业的“小宪法”



词条解析

集体谈判是市场经济国家调节劳动关系的基本手段和重要机制,是工会维权活动的途径之一,也是判断企业经营管理水平和对职工权益维护力度的重要标准。集

体谈判的最终成果——集体合同不仅体现了企业的劳动关系，而且也规定了企业的基本发展目标和职工的基本权益及其保障条件。同时集体合同也是对法律的补充和具体化，因而有人把它称为“企业的小宪法”，受到广泛的重视。随着经济全球化的发展和产业结构调整的不断深入，集体谈判对调节劳动关系和维护劳动者权益的作用将会越来越凸显。



经典案例

JING DIAN AN LI

2008年9月，深圳市总工会就向富士康发出集体谈判的要约，但富士康对工资增长一直避而不谈。去年下半年，富士康订单增多，急需增加工人，却因薪酬过低出现招工难。经过多次沟通，富士康终于在2009年12月签订了一个覆盖40余万深圳员工、惠及全国70万富士康员工的集体合同，其中对工资增长做出明确约定：一线员工工资平均增长幅度不低于3%，并将于每年12月定期进行集体谈判。

与富士康一样，珠三角众多企业开始着手提高工人工资和福利待遇，以期吸引和留住日益宝贵的劳动力资源，集体协商正得到越来越多企业的认可。截至2010年3月，深圳市总工会已向145家世界500强企业发出集体谈判要约，有143家积极回应，其中50%以上的企业通过集体谈判实现了工资增长。2010年1月，日资企业先端精密公司与员工签订了集体合同，双方商定2010年度一线员工工资增长10%。

过去十余年间，国内不少企业销售额、利润都呈陡峭的上升曲线，而工人工资却是一条水平线，这种巨大的反差造成了农民工群体的强烈不满，不断有企业员工采取上访、罢工等形式提出工资诉求。提高工资水平将成为中国加工制造业的一个必然趋势，而通过集体协商的方式，将有利于形成良好的劳资关系，对提高企业的劳动生产率也将大有益处。

经常账户：全球经常账户为何不平衡？



词条解析

经常账户主要反映一国与他国之间实际资源的转移，涉及经济价值以及居民和非居民之间的所有交易。此外，还包括未得到任何回报而提供或得到的经常性经济价值，它是国际收支中最重要的项目。经常账户包括货物（贸易）、服务（无形贸易）、收益和单方面转移（经常转移）四个项目。经常账户顺差表示该国为净贷款人，经常账户逆差表示该国为净借款人。

在经济学中，经常账户是构成国际收支余额的两个主要项目之一，另一个是资

本账户。经常账户是这些项目的总和：贸易余额（商品和服务的出口额减去进口额）、净生产要素收入（如利息和股息）和净转移支付（如外国援助）。经常账户 = 贸易余额 + 来自国外的净生产要素收入 + 来自国外的净单边转移收入。经常账户余额是衡量一国外贸性质的两个主要指标之一（另一个是净资本流出）。经常项目盈余可以使一国所拥有的净外国资产增加相应的数额，而经常账户赤字的作用正好相反。这种核算也包含了政府和私人的支付。之所以称之为经常账户，主要是因为商品和服务一般会在近期内被消耗掉。



经典案例

JING DIAN AN LI

经济学中关于世界经常账户平衡的概念类似物理学中关于运动的牛顿第三定律。原则上，一个国家的经常账户出现盈余必然在世界其他国家出现等额的逆差，因此，世界经常账户的总和必然等于零，因为每笔逆差必然有一笔盈余加以抵消。换句话说，如果所有记账工作都正确的话，货物和劳务的国际购买者所支付的金额，必然等于这些货物和劳务的销售者获得的金额。

但是，10年来，全球经常账户却出现越来越大的差额，在国际货币基金组织持有的账户中尤其如此。20世纪70年代初期经常账户大致平衡，1978年出现大约200亿美元的差额，而到1982年差额增加5倍多达到1090亿美元，而后逐渐下降，到1986年下降为560亿美元。在过去10年中，国际金融交易的性质和速度发生的重大变化，是全球国际收支账户的收入部门中统计差额不断增大的根源。随着国际金融系统自由化和金融市场更紧密的一体化，进行交易和把巨额款在国与国之间传送的技术就发生迅速的变化。此外，某些国家在政治和经济上的不稳定，意味着从这些国家流出的投资资金是投资者背着国内当局进行的。

全球账户中出现差额的大部分原因是由于投资收入账户没有准确地记载交易。出现的大量“跨越边界的资产”，也就是在其他国家持有的资本，在大多数债务国的全国账户中得到承认，但是在债权国的全国账户中则未予承认。在1979年后利率上升使这些投资的收益增加，于是，在报告这种资产时的不一致情况就加剧了。例如，在1977~1983年这个时期里，在所报告的净流量中（不包括从这些投资中获得的收入的再投资）大约有3000亿美元没有载入这些流量起源国的账户。

差异产品：宝洁的多品牌战略



词条解析

差异产品是指企业以某种方式改变那些基本相同的产品，以使消费者相信这些

产品存在差异而产生不同的偏好。按照产业组织理论,产品差异是市场结构的一个主要要素,企业控制市场的程度取决于它们使自己的差异产品的成功程度。除了完全竞争市场(产品同质)和寡头垄断市场(产品单一)以外,通常产品差异是普遍存在的。

差异产品分为垂直差异和水平差异。垂直差异是指生产出比竞争对手更好的产品;水平差异是指生产出与竞争对手具有不同特性的产品。而在现实生活中,通过垂直差异和水平差异两种手段交替使用而成功地推出自己品牌的例子不胜枚举。



经典案例

JING DIAN AN LI

宝洁公司是多品牌成功的典范,旗下小品牌数百个、独立大品牌 80 多个,其产品覆盖洗发护发、美容护肤、个人清洁、妇女保健、婴儿护理、家居护理等诸多领域。宝洁旗下洗发水品牌有潘婷、海飞丝、飘柔、沙宣等;洗衣粉有汰渍、碧浪、欧喜朵、波特等;牙膏有佳洁士;香皂有舒肤佳;卫生巾有护舒宝;化妆品有 SK-II、玉兰油、威娜、伊卡璐、妮维雅等;另外还有吉列、博朗、锋速 3、品客、金霸王等。目前,宝洁有九大类、十六个品牌进入中国大陆市场。

在飘柔、汰渍、舒肤佳等众多宝洁旗下的产品广告或包装上,会标有“宝洁公司,优质产品”的字样及“P&G”的标志,标明该产品出自宝洁旗下,以增强产品的权威感,提高消费者的信任度。其实,宝洁公司这一做法运用了担保品牌战略。而宝洁的多品牌战略都采取了差异化营销策略,它旗下的每个产品品牌都个性迥异,针对不同的细分市场进行产品设计、价格定位、广告传播及渠道建设,满足消费者差异化的市场需求。例如,宝洁旗下的海飞丝表达“头屑去无踪,秀发更出众”,飘柔突出“头发更飘,更柔顺”,潘婷强调“拥有健康,当然亮泽”,沙宣追求“专业发廊效果”,伊卡璐追求“草本精华”等。

总之,差异产品不仅迫使外部进入者需要耗费巨资征服现有客户的忠实性从而造成某种障碍,而且又在同一市场上使本企业与其他企业相区别,以产品差异为基础争夺市场竞争的有利地位。因此,差异产品对于企业的营销活动具有重要意义。

边际税率: 5 个大饼的边际量



词条解析

所谓边际税率,就是征税对象数额的增量中税额所占的比率。例如,个人所得税法,免征额为 2000 元,2000 元以内的部分所得额的边际税率为 0;所得额为

2200 元时, 增量 200 元, 税额 10 元, 边际税率为 $10 \text{ 元} \div 200 \text{ 元} = 5\%$; 当所得额为 3000 元时, 增量 1000 元, 税率 10%, 税额 100 元, 边际税率 10%。也就是说, 个人所得税超额累进税率表中的每一级税率实际上就是相应级距所得额的边际税率。

我国目前实行的个人所得税工薪收入的最高边际税率是 45%, 从世界各国特别是发展中国家来看, 采用这么高税率的国家和地区是非常少的。香港的各税税率是 2% ~ 15%, 新加坡是 2% ~ 28%, 加拿大是 17% ~ 29%, 日本是 10% ~ 37%, 美国是 15% ~ 39%。

边际税率的高低会对经济产生不同的影响。边际税率越高, 纳税人增加的可支配的收入就越少, 虽然税收收入的作用增强, 但却会产生某种程度的替代效应。当工作的边际收入减少时, 人们就会以休闲去替代部分工作时间, 从而妨碍人们努力工作。因此, 累进税率中的边际税率要适度。



经典案例

JING DIAN AN LI

吃大饼的故事可谓家喻户晓。说一个人吃大饼, 吃了 5 个饱后感慨道: “早知道吃第 5 个饼才饱, 又何必吃前面那 4 个呢?” 呵呵, 他之所以可笑就是因为他分不清边际量和总量的关系: 每吃一个大饼都给他带来一份边际的饱的感觉, 而最后饱了是 5 个大饼给他的总的感觉, 这是一个总量。吃第一个大饼, 第一个大饼带来的感觉是边际量也是总量; 吃 2 个大饼, 第二个饼带来的感觉是边际量, 2 个饼的感觉之和是总量; 吃 3 个大饼, 第三个饼所带来的感觉是边际量, 而 3 个饼的感觉之和是总量……依此类推。

如例所讲, 如果你想知道你缴纳的税收在收入中的确切比例, 那么使用边际税率是不清楚的。例如, 你挣了 3 万元劳务费, 边际税率是 30%, 但并不是说你要缴 30% 的税, 而是就其中的 2 万元缴税 20%, 再就余下的 1 万元缴税 30%, 共纳税 7000 元。所以, 你要缴的税在你的劳务费中的比例是 $7000/30000$, 即 23.33%。这个 23.33% 就是你的平均税率, 而 30% 则是超过 2 万元部分的边际税率。

生产可能性边界: 权衡与海啸救济



词条解析

生产可能性边界, 也称生产可能性曲线, 也可称为转换线。英文是 production-possibility frontier, 简称 PPF。

生产可能性边界用来表示经济社会在既定资源和技术条件下所能生产的各种商

品最大数量的组合,反映了资源稀缺性与选择性的经济学特征。主要用来考察一个国家应该怎样分配其相对稀缺的生产资源问题。生产可能性边界还可以用来说明潜力与过度的问题。生产可能性曲线以内的任何一点,说明生产还是潜力,即还有资源未得到充分利用,存在资源闲置;而生产可能性之外的任何一点则是现有资源和技术条件所达不到的;只有生产可能性边界之上的点,才是资源配置最有效率的点。



经典案例

JING DIAN AN LI

2004年12月,一场地震引发了异常高位的潮汐(或者称海啸),淹没了印度尼西亚、泰国、斯里兰卡以及其他印度洋沿岸地区,死亡人数超过28万人,财产损失几十亿美元。世界各地的政府和个人迅速行动起来,捐助救灾活动。美国政府捐助了9.5亿美元,美国民间的捐助款也超过了5亿美元。但是,政府和民间都面临着有限的预算,而用于一个目的的款项则无法用到另一个目的上。尽管政府和个人在海啸灾难后确实增加了他们的捐助总额,但大部分用在海啸救济上的资金看起来都是从其他用途上转过来的。随之而来的是困难的权衡:将资金用于救助海啸灾民,意味着援助其他慈善事业的资金将减少。

例如,美国政府提供的用于遭海啸浩劫地区重建的部分资金来源于现有的援助项目,结果使该地区其他援助项目上的开支减少了。类似地,由于捐款人转而向海啸救济捐款,纽约市的非营利组织报告说向无家可归的人和穷人的捐款大幅下降。有些团体——如贝里之家,其致力于帮助感染上艾滋病的无家可归人群——甚至开始收到长期捐款人的来信,警告说本年度的捐助正在被转投到海啸救济行动上。

总之,生产可能性边界是用来说明和描述在一定的资源与技术条件下可能达到的最大的产量组合曲线,它可以用来进行各种生产组合的选择。

学习曲线:美日 DRAM 商的较量



词条解析

学习曲线是表示单位产品生产时间与所生产的产品总数量之间的关系的一条曲线。学习率的定义是,生产 $2n$ 个产品的时间和生产 n 个产品的时间的比率。它表示单位产品生产时间同所生产的产品总数之间的关系。

学习曲线理论广泛地应用于企业管理之中,在生产制造方面,学习曲线可以用来估计产品设计开发时间和生产时间,同时也可以用来估计某一个产品的成本。学

习可以用于个人和组织。当人们重复同一过程工作中并从他们自己的作业经历中获得技能和提高效率,个人的学习能力将得到提高,这就是所谓的“熟能生巧”。



经典案例

JING DIAN AN LI

假设有两家 IC 公司 A 及 B,在第一年进入产品市场时,两家平均拥有市场占有率,生产的成本也一样,售价为 200 元。但是 A 公司却将毛利 1000 元转为研发费用,以开发可以降低生产成本的技术,但净利却变为零, B 公司因为第一年就赚了 1000 元,所以很高兴地庆祝。

假设第二年市场成长了 50%, A 公司因为研发先进技术降低成本,所以将售价先砍一半到 100 元,市场占有率提高了, B 公司只好跟着降价,同时也开始投入 100 元的研发经费,所以该年两家公司的净利都是负数, A 公司亏 140 元, B 公司亏 700 元。到了第三年, B 公司总经理涕泪纵横地辞职了,换了一个新总经理来,但是 A 公司因累计产量增加,市场占有率再上升,依据学习曲线成本再降,因此售价也再砍一半至 50 元,两家公司这年也同时投入 1000 元进行研发,不过这年 A 公司亏 415 元, B 公司亏 1045 元。这样发展到第三年结束时, B 公司因为一直亏钱,且数额一直增加,公司士气大坏,它们知道自己在打败仗,市场占有率一直下降,价格主控权又在 A 公司手上,就决定不做了。第四年时, A 公司拥有百分之百的市场占有率,它不用再调降售价,这一年他净赚了 1700 元,总经理因为策略成功晋升为总裁,一切仿佛雨过天晴。这个故事就是 1984~1986 年之间的全球 DRAM 市场竞争,其中 A 是日本 DRAM 商, B 是美国 DRAM 商,在那之后美国只剩下德仪和美光两家。

市场占有率重要的根据来自学习曲线,最初是在 20 世纪 60 年代末期至 20 世纪 70 年代初期发展出来的,大概有六年时间中,市场占有率与学习曲线理论大篇幅出现在知名企业管理周刊中,如火如荼非常受欢迎。根据学习曲线,累积的量会给予厂商降低成本的机会,只要成本降低了,就能迅速扩大市场占有率。

帕累托法则:威廉·穆尔咸鱼翻身的故事



词条解析

帕累托法则,又叫二八法则、80/20 原理、帕累托效应。它是指,在任何特定群体中,重要的因子通常只占少数,而不重要的因子则占多数,因此只要能控制具有重要性的少数因子即能控制全局。即 80% 的价值是来自 20% 的因子,其余的

20% 的价值则来自 80% 的因子。

一般情形下,产出或报酬是由少数的原因、投入和努力所产生的。原因与结果、投入与产出、努力与报酬之间的关系往往是不平衡的。若以数学方式测量这个不平衡,得到的基准线是一个 80/20 关系;结果、产出或报酬的 80% 取决于 20% 的原因、投入或努力。例如,世界上大约 80% 的资源是由世界上 15% 的人口所耗尽的;世界财富的 80% 为 25% 的人所拥有;在一个国家的医疗体系中,20% 的人口与 20% 的疾病,会消耗 80% 的医疗资源。80/20 原则表明在投入与产出、原因与结果以及努力与报酬之间存在着固有的不平衡。这说明少量的原因、投入和努力会有大量的收获、产出或回报。只有几件事情是重要的,大部分都微不足道。



经典案例

JING DIAN AN LI

有人说:“美国人的金钱装在犹太人的口袋里。”为什么?犹太人认为,存在一条 78:22 宇宙法则,世界上许多事物,都是按 78:22 这样的比率存在的。比如空气中,氮气占 78%,氧气及其他气体占 22%。人体中的水分占 78%,其他为 22%,等等。他们把这个法则也用在生存和发展之道上,始终坚持二八法则,把精力用在最见成效的地方。美国企业家威廉·穆尔在为格利登公司销售油漆时,头一个月仅挣了 160 美元。此后,他仔细研究了犹太人经商的“二八法则”,分析了自己的销售图表,发现他 80% 的收益却来自 20% 的客户,但是他过去却对所有的客户花费了同样多的时间——这就是他过去失败的主要原因。于是,他要求把他最不活跃的 36 个客户重新分派给其他销售人员,而自己则把精力集中到最有希望的客户上。不久,他一个月就赚到了 1000 美元。穆尔学会了犹太人经商的二八法则,连续九年从不放弃这一法则,这使他最终成为凯利——穆尔油漆公司的董事长。

二八法则不仅在经济学、管理学领域应用广泛,它对我们的自身发展也有重要启示,让我们学会避免将时间和精力花在琐事上,要学会抓主要矛盾。一个人的时间和精力都是非常有限的,要想真正“做好每一件事情”几乎是不可能的,要学会合理分配我们的时间和精力。要想面面俱到还不如重点突破。把 80% 的资源花在能出关键效益的 20% 的方面,这 20% 的方面又能带动其余 80% 的发展。

关税:伯德法案的终结



词条解析

关税是海关对进出口国境(或关境)的货物、物品,就其流转额征收的一种

税。关境与国境是两个概念，它们既有联系，又不完全相同。国境是指一个主权国家行使行政权力的领域范围。关境是指一个主权国家行使关税权力的领域范围。一般情况下，关境等于国境。当存在自由港、自由区、关税同盟国时，关境就有可能大于或小于国境。

关税可以按不同标准分类，从而形成不同类型的关税。按征收目的划分，可把关税分为财政关税、保护关税和混合关税。按征税货物的流向划分，可把关税分为进口税、出口税和过境税。关税按国家和输入情况不同分为优惠关税和差别关税。



经典案例

JING DIAN AN LI

2000年，美国开始实行《伯德修正案》。根据这项由美国参议员罗伯特·伯德提出的《2000年持续倾销与补贴抵销法案》（即《伯德修正案》），美国政府将把上一年度向外国公司征收的反倾销和反补贴税款，按比例直接分配给提起和支持反倾销和反补贴诉讼的本国公司，而不是上缴财政部。由此，《伯德修正案》实际上对外国公司构成了双重惩罚，从而鼓励美国公司滥用发起反倾销和反补贴诉讼的权利。这等于变相鼓励企业，许多企业为了获取补贴，动辄提出反倾销和反补贴诉讼。《伯德修正案》好比一针“兴奋剂”，极大强化了美国公司的贸易保护主义倾向。在这种游戏规则下，外国公司不仅要支付罚款，其罚款还被补贴给美国的竞争公司，无异于“双重打击”。针对美国的这一法案，各国反应激烈，尤其日本，因为经济受冲击最大，反应也最为激烈。

日本贸易大臣于2005年8月1日宣布，于同年9月1日起提高对美国球轴承、飞机部件和其他钢铁制品等15种商品15%的进口关税，由此产生的关税将达到57亿日元（5100万美元），同时将使日本从美国进口的商品额减少56亿日元。这将是日本政府首次启动对美国的报复性贸易制裁。两个超级经济大国之间的关税之争由此被推到了风口浪尖。

由于受到来自日本、欧盟各国、其他国家以及WTO的强大压力，美国参议院最终在2005年12月投票否决了《伯德修正案》。这次事件对于美国的贸易伙伴及全球贸易界而言，都是一次具有标志性的事件。

九

证券经济学

ZHENGQUAN JINGJIXUE

随着2007年股市大涨暴热，证券投资已经为普通民众所接受。股票、基金、权证、期货等领域，都有不少个人投资者。但是，证券投资具有极大的风险性，2008年以来股市的屡次起伏，更是让不少股民嗟叹不已。

证券投资不同于一般的实体投资，它具有投资周期短、风险大、收益大的特点，对于胆大心细的投资者来说，是很理想的投资方式。然而，如果对证券投资一窍不通、跟风投资的话，恐怕还是要吃大亏。本章将为大家介绍证券有关的经济常识。

停牌：停牌对基金的影响



停牌是指股票由于某种消息或进行某种活动引起股价的连续上涨或下跌，由证券交易所暂停其在股票市场上进行交易。待情况澄清或企业恢复正常后，再复牌在交易所挂牌交易。当某家上市公司因一些消息或正在进行的某些活动而使该公司股票的股价大幅度上涨或下跌，这家公司就可能需要停牌。

停牌原因主要有以下三个：一、上市公司有重要信息公布时，如公布年报、中期业绩报告，召开股东会，增资扩股，公布分配方案，重大收购兼并，投资以及股权变动等；二、证券监管机关认为上市公司须就有关对公司有重大影响的问题进行澄清和公告时；三、上市公司涉嫌违规需要进行调查时，至于停牌时间长短要视情况来确定。



经典案例 JING DIAN AN LI

2008年，一些长期停牌股票复牌后连续跌停，其中包括豫园商城、宏达股份等一些基金重仓股。这些股票被关停了几个月后一复牌即跌停，令许多基金套牢其中，给投资者带来了一定的损失。

倘若以复牌后5个交易日的股票走势计算，2007年以来停牌股复牌后对基金净值影响最严重的为豫园商城，由于某基金重仓该股几乎达10%，因此导致基金净值损失达3.91%。如果投资者采取赎回策略，一般股票型基金的赎回费率为0.5%，而赎回后，投资者很有可能最终仍将这笔资金用于再投资，无论投资何种标的都需要付一定的手续费。假定投资者最后仍是购买股票型基金，以1.5%计算，来回费用是2%，但是考虑到网上申购费用的优惠措施，以及基金转换等一些其他因素，我们假定手续费是1%，那么对于采取赎回策略的投资者来讲，最多可以免去损失近3%。基金招募说明书规定基金投资单一股票的比例不能超过10%，如果基金只重仓了一个停牌股，3%是历史上基金重仓股复牌后投资者所能避免的一个最大损失。不过，有些基金可能被动同时拥有多个停牌股票，其停牌重仓股的总比例可能超过10%；另外，弱市中基金规模下降，使停牌的重仓股市值占净值比被动放大，使停牌股的风险可能较大。因此，我们对2008年中报披露出来的，拥有重仓停牌股占基金净值达9%以上的基金可能的损失做了一个预估。

长期停牌复牌后的补跌带来的制度性风险似乎无法回避。但对于基金管理人来

说显然众多基金折戟停牌股,在资产的流动性控制方面确实有着不可推卸的责任。资产变动股的背后往往风险性更加突出,重磅押宝在资产变动的股票上是极不可取的做法。

涨(跌) 停板:垃圾股何以鸡犬升天?



证券交易涨跌停板制度源于国外早期证券市场,是抑制过度投机、防止证券交易价格暴涨暴跌、对每只证券当天价格的涨跌幅度予以适当限制的一种交易制度。即规定证券交易价格在一个交易日中的最大波动幅度为前一交易日收盘价上下百分之几,超过后停止交易。我国的涨跌停板制度与其他国家的主要区别在于股价达到涨跌停板后,不是完全停止交易,在涨跌停价位或之内价格的交易仍可继续进行。

我国证券市场现行的涨跌停板制度是2006年5月15日发布,同年7月1日同时在沪深两市按《证券交易所交易规则》实施的。制度规定:除首日上市、增发(或长期停牌后复牌)的证券等以外,对股票、基金交易实行价格涨跌幅限制,涨跌幅比例为10%,其中ST股票和*ST股票价格涨跌幅比例为5%。



经典案例

JING DIAN AN LI

2007年7月9日,600385(ST金泰)复牌后至8月31日连续39个涨停,而在8月16日前的28个涨停期间,平均换手率仅为0.339%。大户正是利用了一涨停成交就会急于停止这一规律进行小投入的疯狂拉抬。8月31日至9月10日,该股连续7个跌停。2007年9月13日至2008年2月18日,该股一直停牌,2008年2月19日再次开盘,连续跌停5天,走出了典型的“妖股”走势。试想,如果没有涨跌停限制,该垃圾股价格可能涨到那么高吗?在现行交易制度下,涨停的股票绝大部分第二天还会涨,于是大家都不卖,成交就会停止,主力要拉到涨停不需要太多资金。而一旦一个涨停后由于跌停板的存在,股价就变得相对安全,于是主力又可继续拉抬,反复循环。

由于跌停板的存在,降低了单只股票的日风险,被疯狂炒高的股票遭遇杀跌时只要封死在跌停板上,成交就会停止。持有该股的大户在当日便不需要注入资金来稳定价格,他们还有足够的时间来联盟抗跌,于是便形成了垃圾股也被疯狂炒作的现状。

市盈率：市盈率越低越好吗？



词条解析

市盈率是指在一个考察期（通常为 12 个月的时间）内，股票的价格和每股收益的比例。投资者通常利用该比例值估量某股票的投资价值，或者用该指标在不同公司的股票之间进行比较。“P/E Ratio”表示市盈率；“Price per Share”表示每股的股价；“Earnings per Share”表示每股收益。即股票的价格与该股上一年度每股税后利润之比（P/E），该指标为衡量股票投资价值的一种动态指标。

市盈率越低，代表投资者能够以较低价格购入股票以取得回报。每股盈利的计算方法，是该企业在过去 12 个月的净收入除以总发行已售出国数。假设某股票的市价为 24 元，而过去 12 个月的每股盈利为 3 元，则市盈率为 $24/3=8$ 。该股票被视为有 8 倍的市盈率，即每付出 8 元可分享 1 元的盈利。投资者计算市盈率，主要用来比较不同股票的价值。理论上，股票的市盈率越低，越值得投资。比较不同行业、不同国家、不同时段市盈率是不大可靠的，比较同类股票的市盈率较有实用价值。



经典案例

JING DIAN AN LI

甲公司 T 年的年终税后利润为 5000 万元，其总股数为 2 亿股，t 日其股票价格 P 为 10 元。则其每股净收益 E 为 $5000/20000=0.25$ ，市盈率 $S_{\text{甲}}$ 为 $10/0.25=40$ ；乙公司 T 年的年终税后利润为 8000 万元，其总股数为 2.5 亿股，t 日其股票价格 P 为 10 元。则其每股净收益 E 为 $8000/25000=0.32$ ，市盈率 $S_{\text{乙}}$ 为 $10/0.32=31.25$ 。从计算的结果来看，甲公司的市盈率高于乙公司： $40>31.25$ 。所以，如果只是以 t 日两种股票的市盈率来决策投资，应该投资乙公司的股票。

但是，如果甲公司的利润年增长率为 15%，而乙公司为 8%。则投资者在选择时就要考虑到现在的投资到未来的收益孰高孰低。比如，T+1 年时，甲的总股数仍为 2 亿股，利润为 $5000 \times (1+15\%) = 5750$ 万元，乙的总股数也不变，为 2.5 亿股，利润为 $8000 \times (1+8\%) = 8640$ 万元，再来按照 t 日的股价来分析两种股票的市盈率情况： $P_{\text{甲}}=10$ 元， $E_{\text{甲}}=5750/20000=0.2875$ 元， $S_{\text{甲}}=34.78$ ； $P_{\text{乙}}=10$ 元， $E_{\text{乙}}=8640/25000=0.3456$ 元， $S_{\text{乙}}=28.93$ ， $S_{\text{甲}}>S_{\text{乙}}$ 。到 T+2 年时， $P_{\text{甲}}=10$ 元， $E_{\text{甲}}=5750 \times (1+15\%) / 20000 = 6612.5/20000 = 0.33$ 元， $S_{\text{甲}}=10/0.33=30.3$ ； $P_{\text{乙}}=10$ 元， $E_{\text{乙}}=8640 \times (1+8\%) / 25000 = 0.37$ 元， $S_{\text{乙}}=10/0.37=27$ 。按照市盈率来看，甲的市盈率高于乙，但是，甲的收益增长率则始终高于乙。

以上我们假设了两种股票的股数都未作改变,如果两种股票的股数在两年内都作了调整,则每股收益又会有很大的不同。以上的分析说明,市盈率只是在一定程度上作为投资的决策因素,不可单以之作依据。在实际的投资中,要与股票的成长率结合起来考虑才比较全面。只有市盈率低,同时成长性也好的股票才是最佳的选择。

证券交易所:中国企业为何被追捧?



词条解析

证券交易所是买卖股票、公司债、公债等有价值证券的市场。集合有价值证券的买卖者,经过证券经纪人的居间完成交易。

最早的证券交易所是1613年设立的荷兰阿姆斯特丹交易所。在中国,最早的证券交易所是1905年外商组织的上海众业公所,以及1918年设立的北平证券交易所。现代交易所中规模较大的,如纽约和伦敦的证券交易所,都经营各个国家的证券交易。证券交易所的出现,为证券买卖创造了一个常设市场,成为货币资本借以实现长期投资的机构,因为通常称它为“长期金融市场”。从证券交易实践可以看出,证券交易所有助于保证证券市场运行的连续性,实现资金的有效配置,形成合理的价格,减少证券投资的风险,联结市场的长期与短期利率。



经典案例

JING DIAN AN LI

自从2002年以来,就在国内投资者对上市公司圈钱、欺诈等恶行的声讨不绝于耳之时,海外交易所却一而再、再而三地远渡重洋,争抢中国企业。2002年至2004年的第四、五、六届高交会连续出现海外交易所云集深圳的盛况——纽约证券交易所、纳斯达克、美国证券交易所、多伦多证券交易所、伦敦证券交易所、韩国证券交易所、新加坡证券交易所、东京证券交易所、俄罗斯证券交易所等证券交易所,纷纷向中国企业进行推介。如此多的国际证券交易机构巨头云集一处展开对同一市场的推介活动,这在全球也是十分少见的。2004年10月,老牌证券交易所伦敦交易所在香港开设亚太区办事处,专为亚太区特别是中国内地企业赴英上市服务,为了增强竞争力,伦敦交易所还与香港交易所合作推出了“一地申请、两地挂牌”的政策,并承诺向拟赴上市的公司提供一系列的服务。

这些举动所展示出的海外交易所对中国企业越来越大的兴趣、对中国企业市场愈演愈烈的抢夺,这与国内投资者对公司上市的一片质疑和声讨形成了冰火两重天的鲜明反差。

站在国际投资者和国外交易所的角度上，他们对中国企业的追捧是有着自己充足的理由的，一定是根据自己的利益需要所做出的聪明之举。原因有：（一）长期趋势上，经济增长带动资产升值大势。引进中国企业、拥有中国企业股票，搭上中国这班快车无疑是国外交易所及国际投资者谋求长期价值增值的首要之选；（二）炒作中国概念；（三）投资分散化效应；（四）规范的公司治理带来价值升值；（五）交易所之间竞争上市资源的需要。资本是逐利的。因为，从中国企业的高成长性中发现有利可图，国外交易所不远万里、以殷切的态度向中国企业抛出了橄榄枝。追逐利益，国际资本市场上过去是这么做的，并且也还将继续这样做下去。

上市公司收购：深发展的正式国际化



上市公司收购是指投资者依法定程序公开收购股份有限公司已经上市的股份以达到对该公司控股或兼并目的的行为。

上市公司收购，是指收购人通过在证券交易所的股份转让活动持有一个上市公司的股份达到一定比例，通过证券交易所股份转让活动以外的其他合法途径控制一个上市公司的股份达到一定程度，导致其获得或者可能获得对该公司的实际控制权的行爲。



经典案例

JING DIAN AN LI

2004年10月4日，新桥投资收购价为每股5元人民币，超过深圳发展银行年报的2.03元及调整后的1.82元，斥资15亿元购买深圳发展银行15%的股份，从而成为深发展的第一大股东，控股深发展。这是中国首例外资收购国内银行。这是国际收购基金在中国的第一起重大案例，也产生了第一家被国际收购基金控制的中国商业银行。深发展是上市银行。

深发展成中国首家外资控股上市银行，在股权转让比例方面，刷新了中资银行转让单个境外金融机会股权的新高。根据2003年12月31日开始施行的《境外金融机构投资入股中资金融机构管理办法》的规定，境外金融机构向中资机构的入股比例有明确限制：单个外资参股中资金融机构的入股比例上限为20%。此次17.89%的被转让股权数量，刷新了迄今为止中资银行股权对单个境外金融机构转让的新高，此前新桥投资刚刚入股民生银行的比例为4.82%，而花旗银行参股浦发银行的比例也仅为4.62%。即使是上海银行、南京市商业银行和西安市商业银行等

城市商业银行, 单个外资持股比例也均未超过 15%。尤为突出的是, 此次在四家国有股东转让之后, 新桥投资已经成为深发展的第一大股东, 这是中国首个外资控股中资银行的案例, 也是中国银行业逐步开放的一个新的里程碑。

另外, 它为国内其他股份制银行、城市商业银行引入境外金融机构投资入股提供了一个极为成功的案例。此次收购深发展的主角新桥投资, 是一家战略金融投资机构, 公司主要股东是世界银行、能用电气、美国加州退休基金和新加坡政府投资公司等机构。在 1999 年 9 月, 新桥投资曾收购当时濒临破产的韩国第八大银行韩一银行 51% 的股权, 成为韩国向外国出售大型商业银行的首例。

对冲基金: 1992 年英镑遭遇阻击



对冲基金, 也称避险基金或套利基金, 是指由金融期货和金融期权等金融衍生工具与金融组织结合后以高风险投机为手段并以盈利为目的的金融基金。它是投资基金的一种形式, 属于免责市场产品。意为“风险对冲过的基金”, 对冲基金名为基金, 实际与互惠基金安全、收益、增值的投资理念有着本质区别。



经典案例

JING DIAN AN LI

1979 年始, 还没有统一货币的欧洲经济共同体统一了各国的货币兑换率, 组成欧洲货币汇率连保体系。该体系规定各国货币在不偏离欧共体“中央汇率”的 25% 范围内允许上下浮动, 如果某一成员国货币汇率超出此范围, 其他各国中央银行将采取行动出面干预。然而, 欧共体成员国的经济发展不平衡, 财政政策根本无法统一, 各国货币受到本国利率和通货膨胀率的影响各不相同, 因此某些时候, 连保体系强迫各国中央银行做出违背它们意愿的行动。如在外汇交易强烈波动时, 那些中央银行不得不买进疲软的货币, 卖出坚挺的货币, 以保持外汇市场稳定。

1989 年, 东西德统一后, 德国经济强劲增长, 德国马克坚挺, 而 1992 年的英国处于经济不景气时期, 英镑相对疲软。为了支持英镑, 英国银行利率持续高企, 但这样必然伤害了英国的利益, 于是英国希望德国降低马克的利率以缓解英镑的压力, 可是由于德国经济过热, 德国希望以高利率政策来为经济降温。由于德国拒绝配合, 英国在货币市场中持续下挫, 尽管英、德两国联手抛售马克购进英镑, 但仍无济于事。

1992 年 9 月, 德国中央银行行长在《华尔街日报》上发表了一篇文章, 文章

中提到,欧洲货币体制的不稳定只有通过货币贬值才能解决。索罗斯预感到,德国人准备撤退了,马克不再支持英镑,于是他旗下的量子基金以5%的保证金方式大笔借贷英镑,购买马克。他的策略是:当英镑汇率未跌之前用英镑买马克,当英镑汇率暴跌后卖出一部分马克即可还掉当初借贷的英镑,剩下的就是净赚。在此次行动中,索罗斯的量子基金卖空了相当于70亿美元的英镑,买进了相当于60亿美元的马克,在一个多月时间内净赚15亿美元,而欧洲各国中央银行共计损伤了60亿美元,该事件以英镑在1个月内汇率下挫20%而告终。

总之,市场作为一个配置资源的机制是有效的。但是,一旦有对冲基金操纵价格,不仅输赢的机会不均等,而且会导致对包括货币体系在内的市场本身的破坏,更谈不上提高市场效率了。

价格股利率: 本利比高于存款的泡沫房



价格股利率亦称本利比。价格盈利率(本益比)是以目前每股市价除每股盈利得到的结果。然而一般投资者对每股盈利一方面不易得到该项资料,另一方面是因为更关心于每股股利,因此,计算本益比倒不如计算本利比更实际。

本利比的公式如下: $\text{价格股利率} = \text{每股市价} / \text{每股股利}$ 。本利比与本益比的不同点在于:本益比的重点在每股盈余,本利比的重点在每股股利。经常参考发行公司财务报告的投资人,总会发现每股盈利比每股股利大。这是因为在盈利即税后利润中还需按照规定提取公积金(包括法定公积或特别公积等),有的公司还从中提出一部分作为特别奖金,然后以余额分配给股东作为股息、红利(股利)。因此,每股股利数额总是较每股盈利少。

从本利比来衡量股价,仍然离不开利率环境的关系,而利率环境的标准通常是以银行存放款利率及政府发行的公债利率为依据的。根据美国、日本等专家计算,股票的本利比在8倍与10倍间应是很正常的,但必须是在经济正常的环境下为限,而在通货膨胀的环境下,本利比的倍数必然提高。美国由于通货膨胀货币贬值、股票涨价,股票的本利比有高达80倍以上的。因此,计算本利比也如同计算本益比一样,只能作为衡量股票价格的一种参考。



经典案例

JING DIAN AN LI

2005年美国房地产泡沫、美国的房市泡沫达到十分严重的程度。美国房价指

数到 19 世纪 80 年代基本没有变动, 房子价格的变化是和通货膨胀率基本挂钩的。但是从 19 世纪 80 年代后期到现在, 美国房价指数就从 130 涨到 200 左右。房子应该值多少钱? 要看这个房子能租多少钱。比如说, 你这个房子值 100 万元人民币, 但是你租出去一个月租金 5000 元, 那一年就有 6 万元的收入, 本利比用 6 除以 100 就是 6%, 可以跟银行的利息比较一下。这也是房子值多少钱最基本的算法。

美国的房子是由于什么引起泡沫的呢? 基本归结为下面五个因素: 第一是低利率因素。第二是宽松的贷款标准。第三是金融欺诈被变相作为金融创新。第四是从众心态。大家看到有人在股票里赚了很多钱, 就坐不住了, 也开始投资。第五是自我强化的上升周期, 也就是说很多人都认为 A 股能够到 6000 点, 不到 6000 点就不罢休。

投资报酬率: 物业投资的回报算法



词条解析

投资报酬率 (ROI) 是指通过投资而应返回的价值, 企业从一项投资性商业活动的投资中得到的经济回报。它涵盖了企业的获利目标。利润和投入的经营所必备的财产相关, 因为管理人员必须通过投资和现有财产获得利润。投资报酬率亦称“投资的获利能力”。全面评价投资中心各项经营活动、考评投资中心业绩的综合性质量指标。它既能揭示投资中心的销售利润水平, 又能反映资产的使用效果。其计算公式为: 投资报酬率 (ROI) = 年利润或年均利润/投资总额 $\times 100\%$ 。从公式可以看出, 企业可以通过降低销售成本来提高利润率, 通过提高资产利用效率来提高投资报酬率。

投资报酬率 (ROI) 的优点是计算简单; 缺点是没有考虑资金时间价值因素, 不能正确反映建设期长短及投资方式不同和回收额的有无等条件对项目的影响。分子、分母计算口径的可比性较差, 无法直接利用净现金流量信息。只有投资利润率指标大于或等于无风险投资利润率的投资项目才具有财务可行性。投资报酬率 (ROI) 往往具有时效性——回报通常是基于某些特定年份。



经典案例

JING DIAN AN LI

例如, 有一临街商铺, 面积约 50 平方米, 售价约 200 万元, 目前在这个物业的周边, 同等物业的月租金约是 400 元/平方米, 即这个商铺要是买下并成功出租, 新业主将有可能获得 2 万元的月租金。那么, 它的投资报酬率将是多少呢? 现在让我们计算一下:

套用上述计算公式, 这个物业的投资报酬率 = $2 \text{ 万元} \times 12 / 200 \text{ 万元}$, 通过计算, 我们得出这套物业的投资报酬率将是 12%。如果这个投资者转手放出, 并以 215 万元成交, 那么它的投资报酬率 = $(215 - 200) / 200$, 通过计算, 我们得出这套物业的投资报酬率将是 7.5%。

要想获得较高的投资回报率, 企业或个人可以通过降低销售成本提高利润率, 提高资产利用效率来提高投资报酬率。

股价指数: 股价指数是如何得出来的?



股票指数即股票价格指数, 是由证券交易所或金融服务机构编制的表明股票行市变动的一种供参考的指示数字。由于股票价格起伏无常, 投资者必然面临市场价格风险。对于具体某一种股票的价格变化, 投资者容易了解, 而对于多种股票的价格变化, 要逐一了解, 既不容易, 也不胜其烦。为了适应这种情况和需要, 一些金融服务机构就利用自己的业务知识和熟悉市场的优势, 编制出股票价格指数, 公开发布, 作为市场价格变动的指标。投资者据此就可以检验自己投资的效果, 并用以预测股票市场的动向。同时, 新闻界、公司老板乃至政界领导人等也以此为参考指标, 来观察、预测社会政治、经济发展形势。

这种股票指数, 也就是表明股票行市变动情况的价格平均数。编制股票指数, 通常以某年某月为基础, 以这个基期的股票价格作为 100, 用以后各时期的股票价格和基期价格比较, 计算出的百分比, 就是该时期的股票指数。投资者根据指数的升降, 可以判断出股票价格的变动趋势。并且为了能实时地向投资者反映股市的动向, 所有的股市几乎都是在股价变化的同时即时公布股票价格指数。计算股票指数, 要考虑三个因素: 一是抽样, 即在众多股票中抽取少数具有代表性的成分股; 二是加权, 按单价或总值加权平均, 或不加权平均; 三是计算程序, 计算算术平均数、几何平均数, 或兼顾价格与总值。



经典案例

JING DIAN AN LI

例如, 如果所计算的股票指数包括 3 只股票, 其价格分别为 15 元、20 元、30 元, 则其股价算术平均值为 $(15 + 20 + 30) / 3 = 21.67$ 元。加权平均法, 就是在计算股价平均值时, 不仅要考虑到每只股票的价格, 还要根据每只股票对市场影响的大小, 对平均值进行调整。实践中, 一般是以股票的发行数量或成交量作为市场影

响参考因素, 纳入指数计算, 称为权数。例如, 上例中 3 只股票的发行数量分别为 1 亿股、2 亿股、3 亿股, 以此为权数进行加权计算, 则价格加权平均值为 $(15 \times 1 + 20 \times 2 + 30 \times 3) / (1 + 2 + 3) = 24.17$ 元。

由于以股票实际平均价格作为指数不便于人们计算和使用, 一般很少直接用平均价来表示指数水平, 而是以某一基准日的平均价格为基准, 将以后各个时期的平均价格与基准日平均价格相比较, 计算得出各期的比值, 再转换为百分值或千分值, 以此作为股价指数的值。例如, 上海证券交易所和深圳证券交易所发布的综合指数基准日指数均为 100 点, 而两所发布的成分指数基准日指数都为 1000 点。

ST 股: ST 股易受基金追捧



词条解析

ST 是英文 Special Treatment 的缩写, 意即“特别处理”。该政策针对的对象是出现财务状况或其他状况异常的股票。1998 年 4 月 22 日, 沪深交易所宣布, 将对财务状况或其他状况出现异常的上市公司股票交易进行特别处理 (Special Treatment), 由于“特别处理”, 在简称前冠以“ST”, 因此这类股票被称为 ST 股。所谓“财务状况异常”是指以下几种情况: (1) 最近两个会计年度的审计结果显示的净利润为负值, 也就是说, 如果一家上市公司连续两年亏损或每股净资产低于股票面值, 就要予以特别处理; (2) 最近一个会计年度的审计结果显示其股东权益低于注册资本; (3) 注册会计师对最近一个会计年度的财产报告出具无法表示意见或否定意见的审计报告; (4) 最近一个会计年度经审计的股东权益扣除注册会计师、有关部门不予确认的部分, 低于注册资本; (5) 最近一份经审计的财务报告对上年度利润进行调整, 导致连续两个会计年度亏损; (6) 经交易所或中国证监会认定为财务状况异常的。另一种“其他状况异常”是指自然灾害、重大事故等导致生产经营活动基本中止, 公司涉及可能赔偿金额超过公司净资产的诉讼等情况。

在上市公司的股票交易被实行特别处理期间, 其交易应遵循下列规则: (1) 股票报价日涨跌幅限制为 5%; (2) 股票名称改为原股票名前加“ST”, 如“ST 钢管”; (3) 上市公司的中期报告必须经过审计。由于对 ST 股票实行日涨跌幅度限制为 5%, 也在一定程度上抑制了庄家的刻意炒作。



经典案例

JING DIAN AN LI

尽管 2009 年 IPO 开闸以来, ST 公司的壳资源价值有所下降, 但乌鸦变凤凰的

故事对普通投资者来说更具吸引力。ST 金泰连续 41 个涨停板、顺发恒业借壳 ST 兰宝暴涨 1255% 的故事至今仍被人津津乐道。

统计显示,自 2009 年下半年以来,有 30 余家 ST 公司公告了重组事项。最近三年的走势显示,一季度是 ST 股表现的最好时期,春雷一响,它们就格外来劲。在已经公布 2009 年年报的 28 家 ST 股中,有 6 家公司的前十大流通股股东中出现了基金、券商的身影。例如,ST 马龙年报显示,其前 10 大流通股股东中有 1 只公募基金和 2 只公募一对多产品,且均隶属于汇添富基金旗下,其中汇添富价值精选持有 120 万股。

投资者对于特别处理的股票也要区别对待,具体问题具体分析。有些 ST 股主要是经营性亏损,那么在短期内很难通过加强管理扭亏为盈。有些 ST 股是由于特殊原因造成的亏损,或者有些 ST 股正在进行资产重组,则这些股票往往潜力巨大。需要指出的是,特别处理并不是对上市公司的处罚,而只是对上市公司目前所处状况的一种客观揭示,其目的在于向投资者提示市场风险,引导投资者进行理性投资,如果公司异常状况消除,就可以恢复正常交易。

企业债券：我国企业债券发展之路



企业债券通常又称为公司债券,是企业依照法定程序发行,约定在一定期限内还本付息的债券。企业债券的发行主体是股份公司,但是非股份公司的企业也可以发行债券,一般把这类债券叫企业债。所以,一般归类时,企业债券和企业发行的债券合在一起,可直接称为企业债券。

经典案例 JING DIAN AN LI

目前,我国企业债券市场的发展远远不能跟上形势的需要,相对于国债、金融债、股票市场,企业债券市场是我国证券市场乃至金融市场的“跛腿”和“短板”。2005 年是近年来企业债券发行量最高的年份,也不过 654 亿元,平均每年企业债券余额在全部债券余额中的比重仅有 3% 左右,也就是说国债和金融债券等所占比重大达 97%,与股票发行额相比,企业债券也存在日益被边缘化的危险。从国际比较来看,我国企业债券市场规模与西方发达国家相比有很大的差距。无论是储蓄率高的欧洲,还是注重证券投资的美国,企业债券在其整个社会融资结构中都具有不可或缺的地位,如 2003 年一年,美国企业债券的发行量就达到约 7436 亿美

元。从企业债余额占 GDP 之比来看,我国企业债券余额占 GDP 的比例也严重偏低。统计数据表明,2004 年年末我国企业债券余额仅相当于 GDP 的 0.9%,而同年美国企业债券市场融资额占 GDP 的比重为 11.4%。另外,我国企业债券品种少,尤其是衍生品种稀缺,期限结构欠丰富,利息支付方式不灵活,市场流动性不够,换手率过低。

我国目前的经济背景和政府的各项制度安排是企业债券市场不发达的根本原因。我国正处于经济转轨时期,发展证券市场的主要目的是对企业实行股份制改造,建立现代企业制度,因此政府忽视了企业债券市场优化资源配置的功能,从政策上偏向股票市场和国债市场的发展,在制度上对企业债券实行了严格的管制。具体主要表现在:1. 企业债券发行采用的是计划色彩较浓的额度审批制;2. 对企业债券发行进行利率管制;3. 对企业债券发行主体和发行条件进行限制;4. 对发行企业债券所融资金用途进行限制;5. 对个人投资企业债征收 20% 的利息税。而要着力完善和改革相关制度,为企业债券市场的发展拓展出更为广阔的空间。具体来说,应该在以下几个方面进行完善和改革:1. 改革发行准许制度,由审批制向核准制过渡;2. 取消对企业债券发行利率的限制,建立健全企业债券市场化风险定价机制;3. 放宽对发债主体及发债条件的限制;4. 放宽募集资金使用用途的限制;5. 完善企业债券个人所得税征收政策。

包销:失败的“包销门”事件

? 词条解析

包销是指证券发行人与承销机构签订合同,由承销机构买下全部或销售剩余部分的证券,承担全部销售风险。对发行人来说,包销不必承担证券销售不出去的风险,而且可以迅速筹集资金,因而适用于那些资金需求量大、社会知名度低而且缺乏证券发行经验的企业。与代销相比,包销的成本也相应较高。包销在实际操作中有全额包销和余额包销之分。

全额包销是指发行人与承销机构签订承购合同,由承销机构按一定价格买下全部证券,并按合同规定的时间将价款一次性付给发行公司,然后承销机构以略高的价格向社会公众出售。在全额包销过程中,承销机构与证券发行人并非委托代理关系,而是买卖关系,即承销机构将证券低价买进然后高价卖出,赚取中间的差额。对发行人来说,采用全额包销方式既能保证如期得到所需要的资金,又无须承担发行过程中价格变动的风险,因此全额包销是西方成熟证券市场中最常见、使用最广泛的方式。余额包销是指发行人委托承销机构在约定期限内发行证券,到销售截止

日期,未售出的余额由承销商按协议价格认购。余额包销实际上是先代理发行,后全额包销,是代销和全额包销的结合。



经典案例

JING DIAN AN LI

2008年7月初,海通证券因包销浦东建设公开增发项目而成为浦东建设第一大股东的消息,在业内不胫而走。2008年6月19日浦东建设发布公告称,该公司计划以每股10.64元的价格公开增发不超过1.2亿股,作为保荐人和主承销商的海通证券,将在本次增发中采用余额包销的方式。随后,在7月4日,浦东建设又发公告称,由于申购不足,此次公开增发的承销商海通证券包销了剩下的9213.78万股,占本次公开发行业总量的76.78%,并占公司总股数的26.63%。海通证券将因余额包销而坐上了浦东建设第一大股东的交椅,并将支付给浦东建设超过9.8亿元。

类似海通证券这样的包销事件并非独有,宏源证券自2008年以来也已被动包销了2次。在合加资源于2008年7月1日完成的公开增发中,以宏源证券为首的承销团不得不耗资超过1.8亿元,包销了合加资源1217.4万股的剩余股份,占合加资源本次增发总股本的40.58%。而在2008年年初,宏源证券已经在其负责承销的伟星股份公开增发时,因为出现基金同时网上网下申购导致申购无效,被迫以每股26.85元的价格接下伟星股份32万股股份。

海通、宏源相继陷入“包销门”,不禁让人联想起在上一轮熊市时,众多券商纷纷陷入包销困境的情形。由于不少公开增发项目由证券公司包销,如果无法完成销售,公司必须自己买下相应的增发股份,对证券公司来说风险巨大。

集合竞价:香饽饽何以成为“噩梦”?



词条解析

所谓集合竞价,是指在交易所规定的时间内(股票09:15~09:25,商品期货08:55~08:59,股指期货09:10~09:14),所有投资者的买单或卖单都输入电脑进入报价系统,但交易所并不撮合成交;接下来交易所在撮合成交时间(股票09:25~09:30,商品期货08:59~09:00,股指期货09:14~09:15)按照一定的规则确定撮合成交价和成交量;最后每个股票或期货合约会以交易所撮合的成交价作为开盘价,同时以该价格最大限度撮合可以成交的单子。

一般而言,连续竞价的成交原则为:第一,价格优先,第二,时间优先。而集

合竞价的成交原则为：第一，成交量最大优先，第二，价格优先，第三，时间优先。简单来说，集合竞价是“先报价、后撮合、再成交”，而连续竞价则是“边报价、边撮合、边成交”。成交价格确定原则为：（一）可实现最大成交量的价格；（二）高于该价格的买入申报与低于该价格的卖出申报全部成交的价格；（三）与该价格相同的买方或卖方至少有一方全部成交的价格。



经典案例

JING DIAN AN LI

汇丰控股原本是香港投资者眼中的“香饽饽”，但现在却成了投资者的噩梦。该股从2009年年初到三月中旬，市值蒸发了4360亿港元，令不少散户损失惨重。而三月某日，该股在收市前最后十分钟遭空头猛烈打击，更显现出集合竞价制度存在的缺陷。关于汇丰控股在该日集合竞价的最后阶段被大幅推低近14%，且全天大跌24.14%的说法，最有可能的是包销商搅局，即包销商先减持正股或沽空，再由市场买入接近零成本的供股权，透过供股平仓达到减少包销成本的目的；或者包销商先沽空股票，压低价格，逼散户放弃配股以便其利用未销售出去的股票进行空单回补。

香港交易及结算所有限公司是从2008年5月起推出该制度的，以期抑制尾盘时的股价大幅震荡，但此后在香港市场中这种情况还是出现了多次。2008年5月30日，8只股票在收市后10分钟里的波动幅度均达到了10%。根据香港的现行制度，交易在当地时间下午4点停止，所有的买盘和卖盘都会被列入表格。在随后的10分钟里，港交所接受买卖报价，决定最大一笔可行交易的最终报价，该价格即被定位收盘价，而目前可接受的报价范围非常宽泛。眼下的问题是，投资者可以提出高报价和低报价来左右收盘价格。这一制度的不周全之处在于，如果投资者下了一个很大的买单，还是能把价格显著推高的，而这对重量级投资者来说，操纵收盘价易如反掌。

当然，港交所已经重新修订了集合竞价制度，主要内容是：股票在收市竞价交易结束时的价格较其常规交易结束时价格的涨跌幅度不得超过2%。集合竞价所带来的股价波动，在期货上的影响力要远远高于现货市场，像汇丰控股这种在恒指中占比达15%的“大象”，只要它的股价有点风吹草动，期货市场就可能风起云涌。

买空：借鸡下蛋的多头交易



词条解析

买空亦称“多头交易”，是卖空的对称，是指交易者利用借入资金，在市场上

买入期货或股票等以期将来价格上涨时,再高价抛出,从中获利的投机活动。在现代证券市场上,买空交易一般都是利用保证金账户来进行的。当交易者认为某种股票、期货的价格有上涨的趋势时,他通过交纳部分保证金,向证券公司借入资金购买该股票期货,买入的股票期货交易不能拿走,它将作为贷款的抵押品,存放在证券公司。如以后该股票期货价格果然上涨,当上涨到一定程度时,他又以高价向市场抛售股票期货,将所得的部分款项归还证券公司贷款,从而结束其买空地位。交易者通过买入和卖出两次交易的价格差从中取得收益。当然,如果市场股价的走向与交易者的预测相背,那么买空者非但无利可图,并且将遭受损失。由于在以上过程中,交易者本身没有任何股票期货经手,却在市场上进行购买股票期货的交易,故称之为“买空”交易。

买空交易资金主要是借入资金。一般投资者在进行证券交易时,都是运用自有资金,而交易者在买空时,除交付少量保证金外,其购买股票期货的大部分资金由证券公司垫付,即主要依靠借入资金来进行交易。买空交易的全过程是由先买入后抛售股票期货两次交易构成。



经典案例

JING DIAN AN LI

某小麦加工厂3月计划两个月后购进100吨小麦,当时的现货价为每吨1560元,5月期货价为每吨1600元。该厂担心价格上涨,于是买入100吨小麦期货。到了5月,现货价每吨上涨30元,而期货价为每吨1630元。该厂于是买入现货,每吨亏损30元;同时卖出期货,每吨盈利30元。两个市场的盈亏相抵,有效地锁定了成本。

总之,买空交易与普通商品交易不同,其交易的全部过程须经先买入股票期货、后抛售股票期货的二次交易才能完成。

卖空：高抛低补的空头游戏



词条解析

卖空是指股票投资者当某种股票价格看跌时,便从经纪人手中借入该股票抛出,日后该股票价格果然下落时,再以更低的价格买进股票归还经纪人,从而赚取中间差价。

卖空者经营卖空时所卖的股票来源主要有三个:其一是自己的经纪人;其二是信托公司;其三是金融机构。对于出借股票的人来说,向卖空者出借股票是很有利的,因为这不仅能为客户提供全面周到的服务,而且又使股票升值。不管股票的出

借是以收取利息为条件,还是以股价的升值为条件,对出借者来说都是一种收入。与此同时,出借人往往还会采取措施来保护自己,手段是以卖空者出卖所收取的价款存入经纪人账户。



经典案例

JING DIAN AN LI

5月白糖生产厂与饮料厂签订8月销售100吨白糖的销售合同,价格按市价计算,8月期货价为每吨4620元,现货价格为每吨4820元。糖厂担心价格下跌,于是卖出100吨白糖期货。8月时,现货价跌至每吨4000元。该公司卖出现货,每吨亏损820元;又以每吨3780元的价格买进100吨的期货,每吨盈利820元。两个市场的盈亏相抵,有效地防止了白糖价格下跌的风险。

总之,作为一个投资者,并非一定要做卖空。大多数投资者专注多头,关注空头的人则少得多。只有少数投资者擅长多头的同时,空头也做得很出色。无论你是否想同时进行多、空投资,都是你个人的选择。股票上涨过后,因不同原因而回落。股市会有调整、熊市、大崩盘等,但是股市本身往往反映了该社会的科技、文明和发展,人类的整个发展趋势是向前发展,这是没有人可以阻挡的历史规律。道琼斯公司指数在100年前以50点开始,经过了1929年的大崩盘,随后经济大萧条,第一、二次世界大战,20世纪80年代高通货膨胀,911恐怖袭击等,指数仍然上升至万点。从股市整体上讲,空头的成功率比多头来得低。

对于空头投资者来说,有一个好处就是,可以充分利用股票的交易历史来分析股性。因为沽空一定在先前的股价范围中进行,可以通过分析前期的高点、底部、重要的移动平均线以及趋势线来选择合理的目标。

投机股:英国南海公司案



词条解析

投机股是指那些易被投机者操纵而使价格暴涨暴跌的股票,是指那些价格很不稳定或公司前景很不确定的普通股。这主要是那些雄心很大、开发性或冒险性的公司的股票、热门的新发行股以及一些面值较低的石油与矿业公司发行的普通股票。投机股通常是内行的投机者进行买卖的主要对象,由于这种股票易暴涨暴跌,投机者通过经营和操纵这种股票可以在短时间内赚取相当可观的利润。

这些股票有时在几天内上涨许多倍,因而能够吸引一些投机者。这种股票的风险性很大,是一种股价因人为因素造成涨跌幅度很大的股票。



经典案例

JING DIAN AN LI

17 世纪,英国为支付对法战争中发行的巨额战债而喘息着,为了赔付战债,英国政府发行了 5% 年息的长期国债。1711 年,英国南海公司接受 1000 万英镑的政府债券,作为回报,它获得了对南海贸易的垄断性的经营权,外加政府每年提供的补贴金。1719 年,南海公司提议,在政府同意提供补贴和获得进一步特许权的前提下,为剩余的政府债券在交易所向公众发行股票。南海公司的管理者私下的意图是:通过激发对本公司股票的投机兴趣而使市场价格上涨,他们就可以用越来越少的股票来交换定量的国债,债券持有人会为眼前利益而转换成股票再卖出获利。同时,公司的管理者们还可以保留获准发行的股票数量的富余部分。

英国下议院于 1720 年 2 月 2 日接受了这项交易。南海公司的股票立即从每股 129 英镑跳升到每股 160 英镑。当上议院也通过议案时,股票价格涨上了 390 英镑。南海即刻成了谈资与时尚,妇女们卖掉自己的首饰来购买股票,就连艾萨克·牛顿也屈服了。他开始时买了价值 7000 英镑的股票,后来在成本的两倍的价格上卖掉了。他说自己可以计算天体的运行,却不能计算人群的狂热。被群众的狂热卷挟着,他又以更大的规模买回来,结果终于亏损了 2 万英镑。泡沫狂潮开始升级。1720 年 6 月,南海公司发行 500 万英镑的股票以获得现金,价格定在每股 1000 英镑。认购款的 1/10 当时支付,再有 1/10 在一年后支付,其余八成分期付款安排在四年以后。上议院和下议院的半数议员都参加了认购。

当一连串的转换供股和现金认购在继续时,市场变得疲惫了。8 月,董事会提出全年 30% 的红利、未来 10 年不低于 50% 的方案,希望这样可以支持股价保持当时的水平。但这正是几个月之前刚刚买进股票的投机者们最不满意的結果。南海公司的谋略破产了,股价徘徊不前,随后跌落、下坠,而且越来越快。贪婪瞬间变成恐惧,恐惧变成绝望。到 11 月,南海公司的股票坍塌到每股 135 英镑。巨大的期望、义务和信用都建筑在这一结构之上,因此,它的垮台沉重地动摇了英国的金融和商业。

垃圾股:垃圾股不是垃圾



词条解析

垃圾股指的是业绩较差的公司的股票,与绩优股相对应。这类上市公司或者由于行业前景不好,或者由于经营不善等,有的甚至进入亏损行列。其股票在市场上的表现萎靡不振,股价走低,交投不活跃,年终分红也差。

垃圾股一般是指评级为非投资级的股票（BB 以下），垃圾股不仅是指经营出现问题的公司所发行的股票，一些新上市的高科技公司，或是一些财务杠杆太大的公司股票都有可能被评为 BB 级以下，中国的很多商业银行股票被 S&P 评为垃圾股。由于投资垃圾股的风险大，所以风险回报率（收益率）也高，20 世纪 80 年代末，美国兴起了垃圾股投资热潮。然而，垃圾股不是垃圾。



经典案例

JING DIAN AN LI

垃圾股同样具有一定的投资价值。特别是在目前企业上市受到一定约束的情况下，上市公司起码还具有“壳资源”的价值。在实际股市里，有一些垃圾股的股价远远超过绩优股的股价，特别是在 1998 年市场热炒资产重组个股之时，一度流行“越穷越光荣”的说法。另外，部分股市“大黑马”股票均是从垃圾股中产生的，如“科利华”“ST 通机”“国嘉实业”，中国股市首只百元股票“亿安科技”也是从以前的垃圾股“深锦兴”蜕变而来的。因此，垃圾股炒作还是值得考虑的。

目前，国内垃圾股可分为三个部分：一部分是 ST 股票，即连续两年亏损或净资产价值低于 1 元的股票；一部分是 PT 股票，即连续三年亏损的股票；还有一部分是指除去前面两类且业绩在 0.10 元以下的股票。一家上市公司的股票沦落为垃圾股，与企业的现存情况有巨大的关系。但无论如何只要该股有重组的可能，其股价就会在二级市场中演绎“丑小鸭变白天鹅”的故事。

股票的炒作特点决定于股票的性质。垃圾股和绩优股相比：第一，垃圾股进货容易出货难，炒作垃圾股的主要矛盾是出货；而绩优股出货较易进货难，炒作的主要矛盾是进货。第二，绩优股在高位能站稳，而垃圾股在低位才是其合理位置，在高位不容易站稳，只能凭一时的冲力暂时冲上高位。这些性质决定了垃圾股的炒作必须是快进、快炒、急拉猛抬、快速派发。

绩优股：绩优股并非表现一直优



词条解析

绩优股是指那些业绩优良，但增长速度较慢的公司的股票。这类公司有实力抵抗经济衰退，但这类公司并不能带来振奋人心的利润。因为这类公司的业务较为成熟，不需要花很多钱来扩展业务，所以投资这类公司的目的主要在于拿股息。另外，投资这类股票时，市盈率不要太高，同时要注意股价在历史上经济不景气时波动的记录。

绩优股的特点是：投资报酬率相当优厚稳定，股价波幅变动不大。当多头市场来临时，它不会首当其冲而使股价上涨。通常的情况是，其他股票已经连续上涨一截，绩优股才会缓慢攀升；而当空头市场到来时，投机股率先崩溃，其他股票大幅滑动时，绩优股往往仍能坚守阵地，不至于在原先的价位上过分滑降。



经典案例

JING DIAN AN LI

深科技曾是深圳证交所挂牌的老牌绩优上市公司之一，公司主营硬盘驱动器磁头及网络传输产品，1998年和1999年净资产收益率分别高达23.39%、23.49%。然而近两年，业绩却不断滑坡，甚至走向亏本，深科技从绩优股的圣坛上跌落下来，再次让投资者感到十分失望。别说百年老店，就让上市公司保住“十年绩优”也显得特别困难。在深科技之前，已有四川长虹、科龙电器、清华紫光、风华高科等一批绩优股提前陷入困境。绩优股纷纷落马，及银广夏、蓝田股份等绩优股曝出财务造假丑闻，一度在去年下半年股市调整过程中引发绩优股信任危机。

结合此前发生的案例，不难发现绩优股陷入亏损泥潭有四大特点：其一，受行业不景气的拖累。深科技的亏损与计算机行业效益急剧滑坡有关，四川长虹、科龙电器、清华紫光、风华高科、安彩高科等绩优股业绩滑坡，也与这些公司所处行业不景气密切相关。其二，业绩“虚胖”现象严重。绩优公司持续盈利的耐力差，与长期存在的业绩“虚胖”现象有关。其三，市场竞争力不尽如人意。一些上市公司长期被冠以绩优股的美誉，其实并不是因为盈利能力特别强。其四，增长后劲乏力。绩优公司难以“长寿”，另一个原因是缺乏持续发展的后劲。家电、轻工等行业的上市公司，普遍在所处行业成为夕阳产业后，难以找到“突围”的途径。

一般来说，绩优股具有较高的投资回报和投资价值。其公司拥有资金、市场、信誉等方面的优势，对各种市场变化具有较强的承受和适应能力，绩优股的股价一般相对稳定且呈长期上升趋势。因此，绩优股总是受到投资者、尤其是从事长期投资的稳健型投资者的青睐。但是，并不是所有的绩优股都能持续地保持良好的表现，所以股民在选择股票的时候还是要注意观察，切莫盲目跟风。

成长股：高涨幅的投资神话



词条解析

成长股是指这样一些公司所发行的股票，它们的销售额和利润额持续增长，而且其速度快于整个国家和本行业的增长。这些公司通常有宏图伟略，注重科研，留

有大量利润作为再投资以促进其扩张。

由于公司再生产能力强劲,随着公司的成长和发展,所发行的股票的价格也会上升,股东便能从中受益。

选择成长股应考虑以下因素:1. 企业要有成长动因。2. 企业规模较小。3. 行业具有成长性。4. 评价成长股的主要指标应为利润总额的增长率而不是每股收益的增长水平,因为后者会因为年终派送红股而被摊薄。5. 成长股的市盈率可能很高,如开发区概念股、高科技概念股等,这是投资人良好预期的结果。成长股的高价位有利于公司的市场筹资行为,从而反过来成为成长股成长的动力。



经典案例

JING DIAN AN LI

看看一些著名的成长股从上市初到2006年的涨幅。其中涨幅最惊人的是沃尔玛,1970年上市时投资1美元,到2006年时获得了5809美元的收益。其次是家得宝,1981年上市时投资1美元,获得1153美元的收益。1986年微软上市时投资1美元,获得374美元的收益,1988年戴尔上市时投资1美元,获得了338美元的收益,1990年思科上市时投资1美元,获得274美元的收益。如果一开始就投资这些公司,而且一直持有,就能获得如此惊人的回报,成就一个从1万美元的初始投入变为百万甚至千万富翁的神话,而要坚持的时间最长的不过36年,最短的只有16年。这些公司最初都是一些小公司,但是其极高的收益增长率积累了巨额的收益,表现在股价上就是不停地上涨。面对这些成长神话,我相信没有几个人不会受到成长股的诱惑。

成长股的突出特点,是企业的增长速度会反复超越投资者的预期,所以成长股的估值水平不是一个刚性约束,当一个成长股从40倍市盈率跌到30倍市盈率时,追涨杀跌型的趋势交易者的广泛存在会使市场认为该公司安全边际不足,仍有下跌空间,这个时候,你可以挺身而出。核心的问题是选对股票,成本的控制会为你加分,买入正确的公司,然后相信未来。

十

金融经济学

JINRONG JINGJIXUE

金融经济学就是运用经济学理论探索、研究金融学中的均衡与套利、单时期风险配置以及多时期风险配置、最优投资组合、均值方差分析、最优消费与投资、证券估值与定价金融经济学，等等。我们要理解金融，必须熟悉相关理论，并根据中国国情加以分析。只有对金融经济学有了系统的把握，才有可能自如地在中国金融市场大展拳脚，有所收获。

金本位制：英镑崛起的杠杆



金本位制就是以黄金为本位币的货币制度。在金本位制下，每单位的货币价值等同于若干重量的黄金（即货币含金量）。当不同国家使用金本位时，国家之间的汇率由它们各自货币的含金量之比——金平价来决定。金本位制于19世纪中期开始盛行。在历史上，曾有过三种形式的金本位制：金币本位制、金块本位制、金汇兑本位制。其中金币本位制是最典型的形式，就狭义来说，金本位制即指该种货币制度。

在历史上，自从英国于1816年率先实行金本位制以后，到1914年第一次世界大战以前，主要资本主义国家都实行了金本位制，而且是典型的金本位制——金币本位制。第二次世界大战后，建立了以美元为中心的国际货币体系，这实际上是一种金汇兑本位制，美国国内不流通金币，但允许其他国家以美元向其兑换黄金，美元是其他国家的主要储备资产。但其后受美元危机的影响，该制度也逐渐开始动摇，至1971年8月美国政府停止美元兑换黄金，并先后两次将美元贬值后，这个残缺不全的金汇兑本位制也崩溃了。



经典案例

JING DIAN AN LI

从1793年开始法国进入恐怖时期，大量金银流向英国，这大大提高了英国银行系统的流动性。1816年，英国通过了《金本位制度法案》，在法律上承认了把黄金作为货币的本位来发行纸币；1821年，英国正式启用金本位制，英镑成为英国的标准货币单位，每1英镑含7.32238克纯金。金本位制，指的是以黄金为本位币的货币制度，在该框架下，各国政府以法律形式规定货币的含金量。各国可以自由铸造货币、自由兑换，黄金也能在各国自由输入和输出。人们将持有的纸币以货币含金量为标准兑换为金币即可。金本位制的确定，使得英镑成为了国际货币体系的中心。

1844年，英国颁布了《英格兰银行条例》，英格兰银行成为唯一一家能够发行英镑的银行，英格兰银行在英国银行中变得“一行独大”。1872年，英格兰银行开始扮演“最后贷款人”的角色，即在其他银行出现困难时提供资金，英格兰银行变成“发行的银行、银行的银行、政府的银行”，世界上第一个中央银行由此诞生。英镑也“子因母贵”，在世界货币中更具话语权。有了英格兰银行这个保护神，英

国的金融和经济体系也更为稳定。因为一旦发生经济危机,英国政府可以以英格兰银行为平台,向处于困境的金融机构伸出援助之手,提供最后的救赎。这就等于为英国的金融体系构建了一道防火墙,降低了金融危机发生的概率,也增加了英镑在世界货币体系中的权威与安全性,有利于促进更多的货币向英镑靠拢。

19世纪70年代,英国的晕轮效应开始显现,在国际经济交往中对很多国家的货币制度施加影响,葡萄牙、德国、丹麦、瑞典、挪威、法国、比利时、意大利、瑞士、荷兰、西班牙等国也先后效仿英国的金本位制,国际金本位体系最终形成。英镑在纷纭的世界货币中称霸,成为国际结算中的硬通货,英国成为世界金融体系之首。

布雷顿森林体系:“一锤定音”的新货币体系



布雷顿森林体系,是指第二次世界大战后以美元为中心的国际货币体系协定。布雷顿森林体系是该协定对各国对货币的兑换、国际收支的调节、国际储备资产的构成等问题共同做出的安排所确定的规则、采取的措施及相应的组织机构形式的总和。

布雷顿森林体系建立了以美元和黄金挂钩的固定汇率制度,结束了混乱的国际金融秩序,为国际贸易的扩大和世界经济增长创造了有利的外部条件;美元作为储备货币和国际清偿手段,弥补了黄金的不足,提高了全球的购买力,促进了国际贸易和跨国投资。到20世纪六七十年代,爆发多次美元危机,其后以1971年12月《史密森协定》为标志的美元对黄金贬值,同时美联储拒绝向国外中央银行出售黄金,至此美元与黄金挂钩的体制名存实亡;1973年2月美元进一步贬值,世界各主要货币由于受投机商冲击被迫实行浮动汇率制,至此布雷顿森林体系完全崩溃。



经典案例

JING DIAN AN LI

在两次世界大战之间,金本位仅持续了6年,世界需要重新建立货币体系,政治上承诺的货币与黄金的可兑换性之间,已经失去了牢靠的联系。英镑难振雄风,世界货币体系需要重新注入新鲜血液——美元。

到1918年,美国的世界领先性就开始崭露头角,对外贸易流量直线上升,从1859年占世界储备的4%上涨到1918年的39.2%。1933年,罗斯福上台后实施新政,进行了大刀阔斧的改革,在1934年实施了《互惠贸易法案》,开始建立以美国为核心的国际贸易体系。而且,美国还不断扩充军力,尤其是海军,为大规模推行

海外贸易保驾护航,美国的贸易得到进一步发展。贸易量越多,标志着美元的流通性就越强,美元甚至一度取代英镑成为当时使用量最大的国际货币。美国呈几何式增长的经济实力,也使美国政府有底气把美元定位为世界货币的第一明星。

美国对货币领袖的位置虎视眈眈,英镑也不愿拱手相让。英国的经济学家凯恩斯提出“Bancor”思想,即超主权货币。凯恩斯对世界货币体系中的两种元素深恶痛绝——黄金本位和美元。他认为黄金是野蛮的痕迹,是制造通货的罪魁祸首,所以必须把黄金从世界货币体系中踢出局;而美元则是掩盖英镑荣耀的最大阴影。但是,凯恩斯也清楚,英镑已是扶不起的阿斗。“二战”期间,英国黄金储备大量外流,已不足以支撑世界货币的位置。既然英镑不能守住擂台,也不能让美国把领导地位夺走,干脆创建世界银行,发行超主权货币。他的主张遭到美国的强烈反对,与凯恩斯针锋相对,美国经济学家怀特提出应该把美元推上世界货币的舞台,应该建立以美元为核心的促进世界贸易增长的某种金融机制。

怀特的美元“中心论”受到罗斯福的极力吹捧。1944年,美国邀请参加筹建联合国的44国政府的代表在美国布雷顿森林举行会议,签订了“布雷顿森林协议”,确定了国际金汇兑本位制,即美元—黄金本位制。协议规定35美元等于一盎司黄金,各会员国货币与美元的汇率固定,美元可代替黄金作储备,黄金被美元囚禁在牢笼里,美元一跃成为世界货币,在世界金融体系中指点江山。1945年12月,《布雷顿森林协定》生效,它结束了长期混乱的国际金融旧秩序,建立了美元和黄金挂钩、成员国货币和美元挂钩、可调整的汇率制度。

美元本位制：金融危机的制度性根源



词条解析

美元本位制指的是当今世界上所通行的,以美元作为世界上最重要的储备货币、结算货币和外汇交易手段的一种国际货币体系。国际货币基金组织统计表明,截至2007年年底,美元占世界外汇储备比重为63.9%,欧元占26.5%,英镑占4.7%,日元占2.9%。欧元和日元在比重上都无法与美元相抗衡,美元具有无可替代的地位。美元本位制的形成,无疑受益于美国的世界经济中心的地位,可以视为当前国际分工格局的货币体现,而它也同时改变了国际分工格局的内容。



经典案例 JING DIAN AN LI

1971年,布雷顿森林体系崩溃之后,金融资产替代黄金成了支撑美元国际货

币的支柱。1982年以后,美国开始了持续经常项目逆差的时代,逆差规模从1982年的55亿美元迅速增加到2007年的8000多亿美元,世界没有任何一个非国际本位货币国家可以这么做。美国通过经常项目逆差用美元现金买回其他国家的产品和资源,卖出产品及资源得到美元的其他国家再用得到的美元现金购买美国的债券等金融资产,美元现金通过经常项目逆差流出美国,又通过资本金融账户流回美国。在这个过程中,美国一方面消费了别国的资源、商品、劳务;另一方面又在境外留下了越来越多的美元债券和其他的美元金融资产。这期间一个重要的变化是:通过资本金融账户不断回流的美元刺激了美国境内可以炒作的“虚拟资本”的不断膨胀,这些“虚拟资本”包括房地产、股票、债券及其他可以反复炒作的金融资产。也就是说,美元本位制导致的美国这种特殊循环方式刺激了美国虚拟经济的发展,并造成了美国实体经济的衰落。

美元本位制使得美国可以无限制借款,使用金融创新将收入流最大限度地资本化,造成了美国虚拟资本的膨胀和经济的虚拟化,而经济虚拟化的过程中又将金融杠杆推向所有可以用杠杆创造货币收入的领域,这才使得美国在将各类收入流资本化的同时,也将杠杆活动泛化到各个领域:这一方面延长了风险源头到最终持有者之间的风险传导路径,导致货币收入和风险的放大机制泛化;另一方面导致了各类金融杠杆的作用错综复杂地交织在一起,使得美国整个经济体系牵一发而动全身,一荣俱荣,一损俱损。这些因素实际上将金融业的脆弱性带给了整个美国经济,这也才是美国次贷危机为什么必然会不断深入扩大的深层次原因。而且即使美国没有次贷危机,也必然会有其他从杠杆化尖端金融产品开始的金融危机。

旅行支票：美国运通的旅行支票



词条解析

旅行支票是一种定额本票,其作用是专供旅客购买和支付旅途费用,它与一般银行汇票、支票的不同之处在于旅行支票没有指定的付款地点和银行,一般也不受日期限制,能在全世界通用,客户可以随时在国外的各大银行、国际酒店、餐厅及其他消费场所兑换现金或直接使用,是国际旅行常用的支付凭证之一。

由于旅行支票具有面额固定、使用不受时间地点限制、携带安全、挂失补偿等优点,可为旅客的出国旅游、办理商务提供支付便利。其具体特点如下:(一)票面金额固定,有10元、20元、100元、1000元等多种面额可供选择;(二)一般不受时间和地区的限制,世界各地广泛接受,既可在银行随时兑现,也可以在酒店、餐厅、商场等付账或购物;(三)携带方便、使用安全。一旦旅客所携带的旅行支

票丢失或被盗,便可全天候拨打旅行支票发行公司的免费电话及时挂失,一经旅行支票发行机构确认,即可得到免费补偿。



经典案例

JING DIAN AN LI

1891年,美国运通发明了第一张旅行支票。1917年,旅行支票成为美国运通的主营业务之一,2006年仅旅行支票一项业务的利润就高达197亿美元。117年来,旅行支票产品本身建立了无论如何也能保证付款的信誉,1914年“一战”和1971年国际金融危机两个特殊时期,也创造了美元唯一永久通道的神话。截至目前,美国运通作为全球最大的旅行支票发行机构,共发行了7种货币和28种面额的旅行支票。

美国运通旅行支票于1982年进入中国,当时通过中国各大银行渠道开始在中国销售。在看到因私出国尤其是留学人群的巨大潜力后,美国运通2005年与英国文化协会及英国签证服务中心配合,共同推广旅行支票。2007年,美国运通把销售网络扩大到全国33家银行以及中国银联商户,覆盖全国各省。

与信用卡、现金相比,旅行支票的优点主要在于,信用卡在取现时要收取3%~4%的手续费,当支付币别与卡不同时还要加收1%的转换费,一旦丢失,信用卡挂失要收费,最麻烦的是很难在异地补发新卡。而旅行支票只在购买时收取0.2%~1%的手续费,使用时可免去兑换费的兑换点,还享受比现金兑换更优惠的汇率,丢失后可以免费补办,还能在最近的银行补办新卡。

信用卡:时髦的双刃剑



词条解析

信用卡是一种非现金交易付款的方式,是简单的信贷服务。信用卡一般是长85.60毫米、宽53.98毫米、厚1毫米的塑料卡片(尺寸大小是由ISO 7810、7816系列的文件定义),由银行或信用卡公司依照用户的信用度与财力发给持卡人,持卡人持信用卡消费时无须支付现金,待结账日时再行还款。除部分与金融卡结合的信用卡外,一般的信用卡与借记卡、提款卡不同,信用卡不会从用户的账户直接扣除资金。

信用卡主要是指由银行或其他财务机构发行的贷记卡,即无须预先存款就可贷款消费的信用卡,是先消费后还款的信用卡;国内的信用卡主要是指贷记卡即准贷记卡(先存款后消费,允许小额、善意透支的信用卡)。



经典案例

JING DIAN AN LI

27岁的小金是朋友眼中的潮女，商场里漂亮的衣服、通信城新出的手机、美容健身会馆，似乎只要小金喜欢的，都能如愿以偿。开始的时候朋友们都很奇怪，小金月薪只有2000元，为什么够她如此奢侈？后来，朋友们也逐渐明白了其中的奥妙，并纷纷跟小金学起了做信用卡达人。

小金是在2006年工作一年后无意中看到信用卡介绍说可以透支，于是她赶忙跑去银行申请了第一张信用卡，透支最高额度为5000元。此后，她开始慢慢觉得这个额度不够她的需求，如分期买了手机，就不够买相机。于是又去不同银行办理了多张信用卡，最多的时候手上同时拥有10多张信用卡。卡多了，可透支总额也提升了不少，但是问题接踵而来，“卡太多，记不清账单日和还款期，有时会忘记还款或者一直忘了刷某张卡。”小金说。考虑了很久，她就把不常用的几张卡注销了。但尽管如此，每个月的账单还是让小金头疼不已，现在小金已经患上了账单恐惧症，只要看到银行寄来的催款信就头疼。

总之，对于自制能力强、收入稳定的人，信用卡绝对是给生活带来方便的理财好工具。但是倘若你不符合这两点，信用卡可能会深深伤害到你。

国际货币基金组织：IMF话语权的转移



词条解析

IMF即国际货币基金组织（International Monetary Fund）的缩写。根据1944年7月44个国家在美国新罕布什尔州布雷顿森林达成的《国际货币基金协定》，于1946年3月正式成立。1980年4月17日，IMF正式决定恢复中国的合法席位。到2007年1月18日为止，基金组织成员国已达185个国家〔黑山共和国（Montenegro）于2007年1月18日加入，成为第185位成员国〕。其宗旨是促进成员国在国际货币问题上的磋商与协作；促进汇率的稳定和有秩序的汇率安排，从而避免竞争性的汇率贬值；为经常项目收支建立一个多边支付和汇兑制度，消除外汇管制；提供资金融通，缓解国际收支不平衡；促进国际贸易的发展，实现就业和实际收入水平的提高及生产能力的扩大。其职能为汇率监督、资金融通、提供国际货币合作与协商的场所。IMF的最高决策机构是理事会，日常行政工作由执行董事会负责。基金组织的份额由特别提款权（SDR）表示，份额的多少同时决定了在IMF的投票权。

国际货币基金组织的宗旨在于建立一个永久性的国际金融合作机构，促进国际



金融合作,以维持汇率的安定,扩展国际贸易,提高就业水平与实质国民所得,并以资金供给会员国,调节会员国国际收支的暂时性不平衡。



经典案例

JING DIAN AN LI

2009年4月29日,国际货币基金组织(IMF)宣布正式通过有关成员国出资比例与发言权的改革方案。方案提高了中国、印度等发言权小于经济实力国家的出资比例,以更充分地反映新兴国家对于被指遭欧美国家主宰的IMF运作的意见。IMF在2008年4月28日召开的理事会上最终确定了改革方案。185个成员国中有180国对3月底公布的方案进行了投票,其中175国表示赞成,超过了通过所需的85%。

关于与发言权挂钩的出资比例,改革方案选择了更易反映近年来各国经济规模的方式。由此,日本的出资比例升至6.56%,继续紧随美国(17.67%)位居第二。此外,第三、四位英法两国的顺序也保持不变。中国的出资比例有所增加,但仅占3.72%,依然列第6位,而印度则从第13位升至第11位。

配额的调整和改革不是一个零和游戏,国际货币基金组织更合理的治理结构,能够更好地保护全球经济和金融的稳定,这将有利于所有成员国。

美联储:美联储的经济刺激手段



词条解析

联邦储备系统的核心机构是联邦储备委员会(简称美联储,它的全称叫联邦储备系统管理委员会,也可以称之为联邦储备系统理事会),它是一个联邦政府机构,其办公地点位于美国华盛顿特区。该委员会由7名成员组成(其中主席和副主席各一位,委员5名),须由美国总统提名,经美国国会上院之参议院批准方可上任,任期为14年(主席和副主席任期为4年,可连任)。



经典案例

JING DIAN AN LI

2009年3月18日,美联储公开市场委员会在当年的第二次例会后发布的声明中宣布,为改善私人借贷市场的条件,将在未来6个月内买入总额为3000亿美元的美国长期国债。

美联储是第三家宣布直接购买美国财政部发行的国债的央行,之前英国和日本央行宣布将直接购买该国财政部发行的国债(或政府债券)。一时间,美国国债价

格随之飙升, 10 年期国债收益率下跌了 47 个基点跌至 2.54%; 美元兑其他主要货币也出现了较大幅度的下跌, 截稿时欧元对美元已经达到了 1.35 美元的高位, 美元对日元也下降到 95.44。

在全球经济金融危机持续恶化, 美国海外投资者购买美国国债和政府债券出现下降的态势下, 美联储此举客观上可以保证美国政府经济刺激方案的有效推进, 避免了财政部大规模发行国债而市场无人问津的尴尬局面。同时, 这也避免了财政部发债成本过高等问题。

美联储这一举动, 无疑对包括中国在内的美国国债投资者带来明显的影响。美国财政部于 3 月 16 日发布的报告显示, 截至 2009 年 1 月底, 中国持有的美国国债达到 7396 亿美元占美国外债 10.9 万亿美元的 7%。财政赤字货币化将加剧美元的贬值。就中国外汇储备存量资产而言, 美元的贬值将不可避免地使得中国大量以美元计价的资产面临着明显的汇兑损失, 从而导致中国外汇储备的进一步缩水。美元的贬值也将在客观上恶化中国的贸易条件, 反映在国际大宗商品市场上, 以美元计价的能源等大宗商品价格又将上涨; 在外需持续萎缩和中国出口产品议价能力有限的情况下, 美元的贬值将抬高中国的进口成本和变相压低出口价格 (中国贸易部门无法完全转移美元贬值所带来的汇兑损失), 从而加剧中国外需市场的不确定风险和中国福利的进一步外溢。

贴现率：贴现率的外贸算法



贴现率又称门槛比率或资本机会成本, 是指商业银行办理票据贴现业务时, 按一定的利率计算利息, 这种利率即为贴现率, 它是票据贴现者获得资金的价格。它通常用于票据贴现。企业所有的应收票据, 在到期前需要资金周转时, 可用票据向银行申请贴现或借款。银行同意时, 按一定的利率从票据面值中扣除贴现或借款日到票据到期日止的利息, 而付给余额。贴现率的高低, 主要根据金融市场利率来决定。

其套算公式为: $\text{贴现率} = \text{贴现利息} / \text{票据面额} \times 100\%$

贴现率与实际利率的换算: $\text{贴现率} = \text{利率} / (1 + \text{利率} \times \text{时期})$



经典案例

JING DIAN AN LI

例如, 假定汇率 = 8.07, 退税率 = 13%。那么, 现在 1 美金可以换多少人民币呢?

1 美金 = 8.07 元, 如果没有退税。现在存在了退税, 那么你的退税收入是多少?

退税收入 = 含增值税的出口商品购进价 ÷ (1 + 增值税率) × 退税率

退税收入 = $8.07 \times 0.13 / 1.17 = 0.897$ 元 (8.07 按全额增值税来假设), 这样的话其实你买该产品的成本就只等于 $8.07 - 0.897 = 7.173$ 。转换成美金为 $7.173 / 8.07 = \$ 0.889$ 。

也就是说, 到了远期你就相当于用 \$ 0.889 买了现在 \$ 1 的产品。这样就不难知道到了远期我们如果用 1 美金能换多少人民币了 ($1 / 0.889 \times 8.07 = ¥9.078$)。

从上面的结论, 我们不难看出, 贴现人的实际贴现率为 9.078, 而不是外贸公司确定的 8.89。这个差额是外贸公司收取的代理费。其计算公式为, 外贸公司的贴现率 = 贴现人的贴现率 × (1 - 代理费率)。那么, 8.89 的贴现率就收取了约 2% 的代理费。

因此, 最终贴现率的公式可归纳为:

汇率 / (1 - 1 × 退税率 / 增值税率) × (1 - 代理费率)

总之, 贴现率不一定大于利率。即贴现率可以大于、等于或小于利率。一般贴现率小于市场利率, 目的是为了防止银行利用两者之差进行牟利。

存款准备金率: 存款准备金率上调的原因



词条解析

存款准备金率是指银行的准备金与存款总额之比。金融机构必须将存款的一部分缴存在中央银行, 这部分存款叫作存款准备金; 存款准备金占金融机构存款总额的比例则叫作存款准备金率。例如, 如果存款准备金率为 7%, 就意味着金融机构每吸收 100 万元存款, 要向央行缴存 7 万元的存款准备金, 用于发放贷款的资金为 93 万元。倘若将存款准备金率提高到 7.5%, 那么金融机构的可贷资金将减少到 92.5 万元。

在存款准备金制度下, 金融机构不能将其吸收的存款全部用于发放贷款, 必须保留一定的资金即存款准备金, 以备客户提款的需要, 因此存款准备金制度有利于保证金融机构对客户的正常支付。随着金融制度的发展, 存款准备金逐步演变为重要的货币政策工具。当中央银行降低存款准备金率时, 金融机构可用于贷款的资金增加, 社会的贷款总量和货币供应量也相应增加; 反之, 社会的贷款总量和货币供应量将相应减少。



经典案例

JING DIAN AN LI

从2010年5月10日起,除农村信用社和村镇银行外,国内各大金融机构人民币存款准备金率多次上调0.5个百分点。央行当时为何没有直接选择加息,而是反复调高存款准备金率呢?

调高存款准备金率,控制的是信贷规模,解决的是市场资金流动性过剩问题;加息,则提高的是贷款成本。虽然后者同样可以控制贷款需求、遏制通货膨胀,但就实际情况来看,效果不如调高存款准备金率更直接。不选择加息,而是选择调高存款准备金率,表明央行遏制通货膨胀的政策更具针对性和灵活性。

外汇市场：中国外汇市场的建立



词条解析

外汇市场是指经营外币和以外币计价的票据等有价值证券买卖的市场,是金融市场的主要组成部分。

国际上因贸易、投资、旅游等经济往来,总不免产生货币收支关系。但各国货币制度不同,要想在国外支付,必须先以本国货币购买外币。另外,从国外收到外币支付凭证也必须兑换成本国货币才能在国内流通,这样就发生了本国货币与外国货币的兑换问题。两国货币的比价称汇价或汇率。西方国家中央银行为执行外汇政策,影响外汇汇率,经常买卖外汇。所有买卖外汇的商业银行、专营外汇业务的银行、外汇经纪人、进出口商以及其他外汇供求者都经营各种现汇交易及期汇交易。这一切外汇业务组成一国的外汇市场。



经典案例

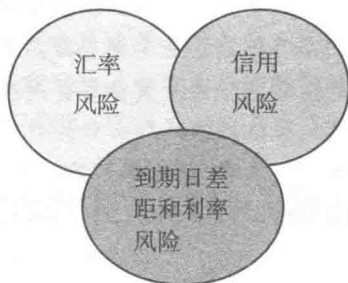
JING DIAN AN LI

1994年,我国成功地进行了外汇体制改革,实行银行结售汇制度。同年中国外汇交易中心在上海成立,标志着全国统一的外汇交易网络的形成,并实现了汇率由双轨制向单一汇率制度的并轨和新的结售汇制度及经常项目下有条件的可兑换。到1996年年底,中国外汇交易中心系统共在全国连通37个中心城市,接纳会员396家。1996年,中国外汇交易中心累计成交折合628亿美元,日均成交约2.5亿美元。

目前,我国外汇市场上开办三种即期交易:人民币对美元、人民币对日元、人民币对港币。中国人民银行(央行)负责管理汇率,通过在外汇市场上买卖,调节

市场供求,影响人民币汇率,形成我国外汇储备的增减。

总之,外汇交易市场是个现金银行间市场或交易商间市场,并非传统印象中的实体市场,没有实体的场所供交易进行。交易是过电话及经由计算机终端机在世界各地进行,直接的银行间市场是以具有外汇清算交易资格的交易商为主,他们的交易构成总体外汇交易中的大额交易,这些交易创造了外汇市场的交易巨额,也使外汇市场成为最具流通性的市场。



外汇市场上的三种风险

汇率制度：汇率制度分类的发展



汇率制度又称汇率安排,是指各国或国际社会对于确定、维持、调整与管理汇率的原则、方法、方式和机构等所作出的系统规定。

按照汇率变动幅度的大小,汇率制度可分为固定汇率制和浮动汇率制。汇率制度的内容包括:一、确定汇率的原则和依据。例如,以货币本身的价值为依据,还是以法定代表的价值为依据等。二、维持与调整汇率的办法。例如,是采用公开法定升值或贬值的办法,还是采取任其浮动或官方有限度干预的办法。三、管理汇率的法令、体制和政策等。例如,各国外汇管制中有关汇率及其适用范围的规定。四、制定、维持与管理汇率的机构,如外汇管理局、外汇平准基金委员会等。

经典案例 JING DIAN AN LI

在布雷顿森林体系的早期,成员国很难找到一个与其国际收支均衡相一致的平价,以及伴随货币危机而来的对平价的重新调整,人们由此开始了对固定汇率和浮动汇率的持久争论。传统上的汇率制度分类采用的是两分法:固定汇率和浮动汇率(或弹性汇率),这也是最简单的汇率制度分类。但固定或浮动的程度是很难掌握

的,在固定汇率或浮动汇率之间还存在众多的中间汇率制度。在20世纪90年代早期,有两种方法运用于事实上的汇率制度分类:一种方法是通过官方储备和利率的变化来分析中央银行的干预行为;另一种方法是通过检验汇率平价的变化,来对汇率政策的结果进行经验性分析。以后的汇率制度分类方法,除了RR分类以外,一直是这两种分类方法的应用和延伸。

汇率制度分类最根本的问题是基于何种汇率进行分类。现有文献对汇率制度分类的归纳,一般有两种方法:一种是基于事实上的分类,另一种是基于各国所公开宣称的法定上的分类。由于这两种分类都是基于官方汇率的分类,所以这一归纳存在着局限性,还应进一步扩展。从经济学最核心的一个命题“市场调节还是国家干预”出发,最根本的出发点应该是基于市场汇率还是基于官方汇率来进行分类。

补偿贸易:补偿贸易的国际化



词条解析

补偿贸易又称产品返销,指交易的一方在对方提供信用的基础上,进口设备技术,然后以该设备技术所生产的产品,分期抵付进口设备技术的价款及利息。

早期的补偿贸易主要用于兴建大型工业企业。例如,当时苏联从日本引进价值8.6亿美元的采矿设备,以1亿吨煤偿还;波兰从美国进口价值4亿美元的化工设备和技术,以相关工业产品返销抵偿。后期的补偿贸易趋向多样化,不但有大型成套设备,也有中小型项目。20世纪80年代,波兰向西方出口的电子和机械产品中,属于补偿贸易返销的占40%~50%。我国在20世纪80年代,曾广泛采用补偿贸易方式引进国外先进技术设备,但规模不大,多为小型项目。近年来,外商以设备技术作为直接投资进入我国,故补偿贸易更趋减少。但是,随着我国市场经济的发展,补偿贸易在利用外资、促进销售方面的优越性不容忽视。



经典案例

JING DIAN AN LI

美国麦克唐纳·道格拉斯飞机制造公司向南斯拉夫出售22架DC9型飞机,2架DC-103飞机。南斯拉夫用玻璃制品、皮革大衣、罐头火腿等商品偿付。其中300万美元的罐头火腿,该公司用于内部职工食堂吃用。又如,ANNES瑞典ABBA公司向苏联推销设备,苏联要求以间接产品偿付,ABBA公司为了达成交易,特邀请ANNES公司代替它,购买从石油到马肉等多种间接产品。美国数据控制公司,为了向苏联、东欧推销电子设备和技术,在维也纳成立了一家支公司,从事购买和

推销波兰的家具、苏联的贺年卡、匈牙利的胶背地毯等贸易，以便促进补偿贸易的实现。因此，根据对象不同，采用不同的方式，在合理条件下用间接产品偿付，特别是用现成的，要扩大推销的出口产品作为偿付，这对乙方是有利的。

总之，用直接产品偿付是补偿贸易的基本形式。但在某些情况下，也用间接产品偿付：一、直接产品不是甲方所经营或所需要的产品；二、乙方进口的物资不生产有形产品，如医院、旅馆设备、交通工具等。在这种情况下，为了克服困难、做成买卖，双方往往借助于间接产品。一些西方公司为了达到它们推销设备的目的并利用它们多国公司的销售能力，往往也乐于接受间接产品的偿付。

期权：中兴大派期权激励员工



词条解析

期权，是一种选择权，是指一种能在未来某特定时间以特定价格买入或卖出一定数量的某种特定商品的权利。它是在期货的基础上产生的一种金融工具，给予买方（或持有者）购买或出售标的资产的权利。期权的持有者可以在该项期权规定的时间内选择买或不买、卖或不卖的权利，他可以实施该权利，也可以放弃该权利，而期权的出卖者则只负有期权合约规定的义务。

按期权的权利划分，有看涨期权和看跌期权两种类型。按期权的交割时间划分，有美式期权和欧式期权两种类型。按期权合约上的标的划分，有股票期权、股指期货、利率期权、商品期权以及外汇期权等种类。



经典案例

JING DIAN AN LI

2008年11月，中兴通讯公司拿出671.72万股A股实施员工期权奖励，激励对象为公司关键岗位员工，共包含794名公司骨干员工，但不包括公司的董事和高级管理人员，其总价值约为1.41亿元。

中兴通讯列出的详细名单显示，获期权的包括研发体系485人、市场体系134人、手机体系90人、物流体系60人以及销售体系16人。本次股权激励方案的出台使得公司的受益员工达4208名。本次授予标的股票的额度为公司《第一期股权激励计划》规定的预留标的股票。2006年10月，中兴公司曾公布第一期期权激励方案，一次性向激励对象授予4798万股A股股票，约占总股本的5%，并且当解锁条件成熟时，激励对象可按该股权激励计划的规定年度申请获授标的股票的解锁，解锁后的标的股票可依法进行流通，但面向的对象主要以管理层和市场体系为主。

虽然中兴股价今年以来已经跌去大半，此次行权价较现有股价溢价不多，但此

番激励方案一方面可以激励员工,稳定研发队伍;另一方面表明其对自身发展和未来前景的信心。总之,现在很多企业为了稳定和留住人才,都想出了大量的办法,尤其对于上市公司,采取期权奖励是很常见的措施。

破产保护:新通用公司的诞生



破产保护是指不管债务人是否有偿付能力,当债务人自愿向法院提出或债权人强制向法院提出破产重组申请后,债务人要提出一个破产重组方案,就债务偿还的期限、方式以及可能减损某些债权人和股东的利益做出安排。这个方案要给予其一定的时间提出,然后经过债权人通过、法院确认,债务人可以继续营业。这就是重整的概念,在中文中又叫作破产保护。

一旦企业申请破产保护,它的债权人暂时就不能去追究这个企业的债权,企业就能够有个喘息的时间。在申请破产保护的这段时间内可以想办法。一旦公司通过破产保护,走出了破产法庭以后,相当于把身上的债务甩掉了,可以轻松上阵。



经典案例

JING DIAN AN LI

北京时间2009年6月1日20点05分,美国通用汽车正式向纽约当地破产法庭递交破产保护申请,正式进入破产保护程序。这是美国汽车历史上最大的一次破产保护事件。刚刚正式申请破产保护的美国通用汽车公司1日确定了将于2011年年底前关闭或停产的14家工厂名单。通用公司同时还宣布,2009年12月将关闭3家零部件配送中心。

2009年7月10日通用汽车公司在签署完出售资产的文件后,于当地时间10日上午宣布已经脱离破产保护,新的通用公司因而诞生。公司计划在2015年之前还清政府为援助通用公司的500亿美元贷款。通用公司完成了向新通用公司的资产出售,而新通用在出售程序完成之后立刻开始运营。通用公司原计划在60天到90天后脱离破产保护程序,而实际上它在进入破产保护程序一个多月后就脱离了破产保护程序。

总之,破产保护除了维护企业和个人的局部利益外,还有利于防止出现大批人员失业,对缓解社会矛盾、保持社会稳定具有积极的意义。

看不见的手：呵护不利企业成长



18世纪英国经济学家亚当·斯密(1723~1790)于1776年在《国富论》中提出一项命题。最初的意思是,个人在经济生活中只考虑自己利益,受“看不见的手”驱使,即通过分工和市场的作用,也可以达到国家富裕的目的。后来,“看不见的手”便成为表示资本主义完全竞争模式的形象用语。这种模式的主要特征是私有制,人人为自己,都有获得市场信息的自由,自由竞争,无须政府干预经济活动。在完全竞争条件下,生产是小规模的,一切由企业主经营,单独的生产者对产品的市场价格不发生影响,消费者用货币作为“选票”,决定着产量和质量。生产者追求利润最大化,消费者追求效用最大化。价格自由地反映供求的变化,其功能一是配置稀缺资源,二是分配商品和劳务。通过看不见的手,企业家获得利润,工人获得由竞争的劳动力供给决定的工资,土地所有者获得地租。供给自动地创造需求,储蓄与投资保持平衡。通过自由竞争,整个经济体系达到一般均衡。在处理国际经济关系时,遵循自由放任原则,政府不对外贸进行管制。

看不见的手,揭示自由放任的市场经济中所存在的一个悖论。认为在每个参与者追求他或她的私利的过程中,市场体系会给所有参与者带来利益,就好像有一只吉祥慈善的看不见的手,在指导着整个经济过程。

经典案例 JING DIAN AN LI

20世纪80年代改革开放初期,我国引进了几百条冰箱和彩电生产线,政府计划部门惊呼:“重复引进,浪费资源”,并连下数道“金牌”加以制止。然而到下面没人买账,冰箱彩电发展势如破竹。“看不见的手”起了巨大作用。经过十几年的兼并重组淘汰,中国成了世界冰箱彩电出口大国。高度垄断、严密呵护的汽车行业发展至今已50年,却仍未出现具有国际竞争力的企业。

市场机制就是依据经济人理性原则而运行的。在市场经济体制中,消费者依据效用最大化的原则做购买的决策,生产者依据利润最大化的原则做销售决策。市场就在供给和需求之间,根据价格的自然变动,引导资源向着最有效率的方面配置。这时的市场就像一只“看不见的手”,在价格机制、供求机制和竞争机制的相互作用下,推动着生产者和消费者作出各自的决策。

网络货币：网络货币大行其道



词条解析

网络货币是以公用信息网（Internet）为基础，以计算机技术和通信技术为手段，以电子数据（二进制数据）形式存储在计算机系统中，并通过网络系统以电子信息传送形式实现流通和支付功能的货币。具体而言，网络货币就是采用一系列经过加密的数字，在全球网络上传输的可以脱离银行实体而进行的数字化交易媒介物。现今主要形式为电子钱包、数字钱包、电子支票、电子信用卡、智能卡、在线货币、数字货币等。



经典案例

JING DIAN AN LI

随着互联网的不断发展，不少门户网站、网络游戏运营商为了给用户提供更好的服务，很早就开始提供网络虚拟货币以供使用。据统计，目前市面流通的网络虚拟货币近15种，如Q币、百度币、网易泡币、新浪U币、魔兽币、天堂币、盛大元宝等，越来越多的网民开始使用虚拟货币。从2006年下半年以来，行业内各界人士对虚拟货币的讨论此起彼伏，争论最激烈的无非是关于网络虚拟货币是否会冲击人民币的法定地位。2007年1月，百度公司宣布百度币可与盛大、网易的虚拟货币自由兑换，这标志着部分网络虚拟货币的交换通道已经彻底打通，虚拟货币的发展空间将进一步拓展。

按照各大网络公司的规定，虚拟货币只能用于购买本公司的增值服务，本身并无其他交易功能，而且实行的是单向兑换，即不允许将虚拟货币转换为人民币。从该意义上讲，虚拟货币不具备充当一般等价物的货币基本属性，因此不是真正意义上的货币，仅仅是一种互联网服务商内部的消费凭证。但现实世界中，专门针对虚拟货币的“倒爷”“钱庄”现象已经非常普遍，如目前有很多网民在网络店铺内出售各种虚拟货币，某些网络虚拟货币已具备货币基本属性。

然而，如果虚拟财产可以与人民币自由转换，有百害而无一利。一方面，各家互联网公司为了牟取暴利会操控虚拟财产，从而达到影响虚拟财产的实际价格，严重危害消费者的权益。另一方面，一旦虚拟财产实现双向兑换，互联网公司将会面对巨大的资金风险。这种风险主要体现在两个方面：一是自身的资金链断裂；二是遭遇恶性挤兑。虚拟货币但凡跟人民币发生联系，就会跟现实中的银行一样，可能面对挤兑等现实风险。而在厂商资金短缺的情况下，甚至还有可能出现恶意挤兑的

情况，即有用户事先大量收购某种虚拟货币，之后在某一时间集中兑换成人民币，这种挤兑一旦发生，将会引发像多米诺骨牌般的连锁反应。这种反应一旦开始，其速率将会越来越快，影响面亦将越来越大，最终影响到与之挂钩的人民币，冲击到社会正常金融秩序。



GUANLI JINGJIXUE

管理 经济 学

管理是企业发展的奠基石，是一切组织正常发挥作用的前提。管理也是门艺术，“成品”的管理者不是学校培养出来的，必须通过长期的实践工作的探索和积累。但是如果不懂管理相关的经济学原理的话，那探索起来就比较艰难。充分学习管理相关的经济学理论，再运用管理者自己积累的经验和管
理艺术，才更容易获得成功。本章将为读者介绍管
理经济学常识。

规模效应：小小针厂也讲效率



词条解析

规模效应又称规模经济，即因规模增大带来的经济效益提高，但是如果规模过大，则可能产生信息传递速度慢且造成信息失真、管理官僚化等弊端，反而产生“规模不经济”。

任何生产都是有成本的，一般包括固定成本和可变成本。要达到盈利，必须使得销售收入大于生产成本，而这其中的固定成本是不变的，所以生产得越多，分摊到单个产品中的固定成本就越少，盈利就越多。经济学中的规模效应是根据边际成本递减推导出来的，就是说企业的成本包括固定成本和变动成本，混合成本则可以分解为这两种成本，在生产规模扩大后，变动成本同比例增加而固定成本不增加，所以单位产品成本就会下降，企业的销售利润率就会上升。



经典案例

JING DIAN AN LI

以几何学来类比，如果你铸造一个铁圆形池，随着池子越筑越大，其表面所需要的铁的面积就能构成更大体积，这就是所谓的“规模效应”。以电视广告为例，在早期，仅有三个有线电视网覆盖了90%的人群，电视广告风靡。对于宝洁公司，尽管广告费用巨大，但它财大气粗，通过一个广告就能甩掉大量的瓶瓶罐罐。而那些小公司，却因为产品销量少而无法轻易使用广告。直到后来广告的普及，才使这些小公司也有机会出头。

亚当·斯密在其书中描述了他参观一个针厂的情况。斯密所看到的工人之间的专业化及其产生的规模经济给他留下了深刻的印象。他写到：第一个人抽铁丝，第二个人拉直，第三个人截断，第四个人削尖，第五个人磨光顶端以便安装圆头。做圆头要求有两三道不同的工序；装圆头是一项专门的业务；把针涂白是另一项；甚至将针装进纸盒中也是一门手艺。

斯密说，由于这种专业化，针厂每个工人每天生产几千枚针。他得出的结论是，如果工人选择独立工作，而不是作为一个团队来工作，“那他们肯定不能每人每天制造出20枚针，或许连一枚也造不出来”。换句话说，由于专业化，大针厂可以比小针厂实现更高的人均产量和每枚针更低的平均成本。斯密在针厂中观察到的专业化在现代经济中普遍存在。例如，如果你想盖一栋房子，你可以试图去完成所有工作。但大多数人找建筑商，建筑商又雇用木工、水暖工、电工、油漆工和许多

其他类型的工人。这些工人专门从事某项工作，而这使他们比作为通用型工人时做得更好。实际上，运用专业化实现规模经济是现代社会繁荣的一个原因。

破窗理论：将危机扼杀在摇篮

词条解析

一扇窗户被打破，如果没有修复，将会导致更多的窗户被打破，甚至整栋楼被拆毁。由美国政治学家威尔逊和犯罪学家凯琳观察总结的“破窗理论”指出，环境可以对一个人产生强烈的暗示性和诱导性。

企业中对随时可能发生的一些“小奸小恶”的态度，特别是对于触犯企业核心价值观念的一些“小奸小恶”，小题大做的处理是非常必要的。



经典案例

JING DIAN AN LI

美国有一家以极少炒员工著称的公司，一天，资深熟手车工杰瑞为了赶在中午休息之前完成三分之二的零件，在切割台上工作了一会儿之后，就把切割刀前的防护挡板卸下放在一旁，没有防护挡板，收取加工零件更方便、更快捷。大约过了一个多小时，杰瑞的举动被无意间走进车间巡视的主管逮了个正着。主管雷霆大发，除了目视着杰瑞立即将防护板装上之外，又站在那里大声训斥了半天，并声称要作废杰瑞一整天的工作量。事到此时，杰瑞以为结束了，没想到，第二天一上班，有人通知杰瑞去见老板。在那间杰瑞受过好多次鼓励和表彰的总裁室里，杰瑞听到了要将他辞退的处罚通知。总裁说：“身为老员工，你应该比任何人都明白安全对于公司意味着什么。你今天少完成几个零件，少实现了利润，公司可以换个人，换个时间，把它们补起来，可你一旦发生事故失去健康乃至生命，那将是公司永远都补偿不起的。”

离开公司那天，杰瑞流泪了，工作了几年时间，杰瑞有过风光，也有过不尽如人意的地方，但公司从没有人对他说不行。可这一次不同，杰瑞知道，他这次碰触到的是公司灵魂的东西。

这个故事是否能够告诉我们，对于影响深远的“小过错”，“小题大做”去处理，以防止“千里之堤，溃于蚁穴”，正是及时修好“第一个被打碎的窗户玻璃”的明智举措。

鲑鱼效应：本田的“空降兵”策略



词条解析

鲑鱼效应即采取一种手段或措施，刺激一些企业活跃起来投入市场中积极参与竞争，从而激活市场中的同行业企业。其实质是一种负激励，是激活员工队伍之奥秘。

挪威人喜欢吃沙丁鱼，尤其是活鱼。市场上活沙丁鱼的价格要比死鱼高许多。所以，渔民总是千方百计地想办法让沙丁鱼活着回到渔港。可是虽然经过种种努力，绝大部分沙丁鱼还是在中途因窒息而死亡。但却有一条渔船总能让大部分沙丁鱼活着回到渔港。船长严格保守着秘密，直到船长去世，谜底才揭开。原来是船长在装满沙丁鱼的鱼槽里放进了一条以鱼为主要食物的鲑鱼。鲑鱼进入鱼槽后，由于环境陌生，便四处游动。沙丁鱼见了鲑鱼十分紧张，左冲右突，四处躲避，加速游动。这样沙丁鱼缺氧的问题就迎刃而解了，沙丁鱼也就不会死了。这样一来，一条条沙丁鱼欢蹦乱跳地回到了渔港。这就是著名的“鲑鱼效应”。鲑鱼效应对于“渔夫”来说，在于激励手段的应用。渔夫采用鲑鱼作为激励手段，促使沙丁鱼不断游动，以保证沙丁鱼活着，以此来获得最大利益。在企业管理中，管理者要实现管理的目标，同样需要引入鲑鱼型人才，以此来改变企业一潭死水的状况。



经典案例

JING DIAN AN LI

有一次，本田先生对欧美企业进行考察，发现许多企业的人员基本上由三种类型组成：一是不可缺少的干才，约占二成；二是以公司为家的勤劳人才，约占六成；三是终日东游西荡，拖企业后腿的蠢材，约占二成。而自己公司的人员中，缺乏进取心和敬业精神的人员也许还要多些。那么如何使前两种人增多，使其更具有敬业精神，而使第三种人减少呢？如果对第三种类型的人员实行完全淘汰，一方面会受到工会方面的压力；另一方面，又会使企业蒙受损失。其实，这些人也能完成工作，只是与公司的要求和发展相距远一些，如果全部淘汰，这显然是行不通的。

后来，本田先生受到鲑鱼故事的启发，决定进行人事方面的改革。他首先从销售部入手，因为销售部经理的观念离公司的精神相距太远，而且他的守旧思想已经严重影响了他的下属。必须找一条“鲑鱼”来，尽早打破销售部只会维持现状的沉闷气氛，否则公司的发展将会受到严重影响。经过周密地计划和不断地努力，本田先生终于把松和公司销售部副经理、年仅35岁的武太郎挖了过来。武太郎接任本田公司销售部经理后，凭着自己丰富的市场营销经验和过人的学识，以及惊人的毅力和工作热

情,受到了销售部全体员工的好评,员工们的工作热情被极大地调动起来,活力大为增强。公司的销售出现了转机,月销售额直线上升,公司在欧美市场的知名度也不断提高。本田先生对武太郎上任以来的工作非常满意,这不仅是因为他的工作表现,还因为销售部作为企业的龙头部门带动了其他部门经理人员的工作热情和活力。

从此,本田公司每年重点从外部中途聘用一些精干的、思维敏捷的、30岁左右的生力军,有时甚至聘请常务董事一级的“大鲑鱼”。这样一来,公司上下的“沙丁鱼”都有了触电式的感觉,业绩蒸蒸日上。

总之,“鲑鱼效应”是企业领导层激发员工活力的有效措施之一。它表现在两方面:一是企业要不不断补充新鲜血液,把那些富有朝气、思维敏捷的年轻生力军引入职工队伍中甚至管理层,给那些故步自封、因循守旧的懒惰员工和官僚带来竞争压力,才能唤起“沙丁鱼”们的生存意识和竞争求胜之心。二是要不断地引进新技术、新工艺、新设备、新管理观念,这样才能使企业在市场大潮中搏击风浪,增强生存能力和适应能力。

蓝斯登原则:做领导要宽容



词条解析

蓝斯登原则是指在你往上爬的时候,一定要保持梯子的整洁,否则你下来时可能会滑倒。它是由美国管理学家蓝斯登提出的。他指出,进退有度,才不至进退维谷;宠辱皆忘,方可以宠辱不惊。



经典案例

JING DIAN AN LI

赵先生是某公司市场科的科长,小王是他的下属。赵科长资历比较深,但是能力一般。工作开始不久后,小王已经让科长领教了双方的差距。举一个最为简单的例子说明,赵科长的电脑水平不高,所以他对电子邮件等现代通信工具有一种莫名的恐惧感。有一次,他让小王往全国各分公司发一份国庆促销通知,小王领命后群发电子邮件三五分钟就把事情搞定了。

但赵科长并不放心地说:“假如有个别分公司没有开机或开了机但没有收到怎么办?”

小王回答说:“没事的,我已经往每个分公司至少两个邮箱发了邮件,确保万无一失。”

“还是不行,”赵科长仍然不放心,“你干脆给他们发传真吧。让他们签收后再传回来。这样再出了差错就是分公司的责任,而不能说我们没通知到。”

于是一份两页纸的传真发到了全国 20 多个分公司，整整一个多小时，小王站在传真机旁，机械地说着同样的话：“喂，××分公司吗？我是总部市场科的，请给个信号，我发一份传真，一共两页，签收后再传回来一份。”然后听到“嘀……”的一响，做着同样的送纸动作。

小王实在忍不住了，那天他跟赵科长发生了激烈的争吵。小王愤愤地说：“公司资源浪费和办事效率低就是被你这种人害的。”而赵科长则回了一句：“不想干你可以选择辞职。”

就这样，在赵科长的持续打压下，后来小王便愤然辞职了。然而，两年后，当小王已经通过自己的努力成为另一家公司的部门高级主管的时候，赵科长却下岗了。后来赵科长重新去人才市场找工作，好不容易找到一个与业务相关的单位。当人事经理带他去见部门领导的时候，面对他的却是原来的下属小王。

赵科长的失败在于自身不加强学习的同时，对下属缺乏一种宽容。当你发现下属在飞速成长的时候，正确的做法应该是马上意识到自己学习的紧迫感，而不是想方设法地把下属给打压下去。

有很多公司管理者，比较喜欢在管理岗位上板起面孔，做出一副父亲的模样。他们大概觉得这样才能赢得下属的尊重，树立起自己的权威，从而方便管理，但这是走入了管理的误区。现代人的平等意识普遍增强了，板起面孔不能真正成为权威！放下你的尊长意识，去做你下级的朋友吧，你会有更多的快乐，也将使工作更具效率、更富创意，你的事业也终将辉煌。

卢维斯定理：鹰王的代价



词条解析

卢维斯定理是指谦虚不是把自己想得很糟，而是完全不想自己；如果把自己想得再好，就很容易将别人想得很糟。这是由美国心理学家卢维斯首先提出的，并因此以卢维斯的名字来命名。



经典案例

JING DIAN AN LI

鹰王和鹰后从遥远的地方飞到远离人类的森林。它们打算在密林深处定居下来，于是就挑选了一棵又高又大、枝繁叶茂的橡树，在最高的一根树枝上开始筑巢，准备夏天在这儿孵养后代。

鼯鼠听到这个消息，大着胆子向鹰王提出警告：“这棵橡树可不是安全的住所，它的根几乎烂光了，随时都有倒掉的危险。你们最好不要在这儿筑巢。”

嘿，这真是咄咄怪事！老鹰还需要鼯鼠来提醒？你们这些躲在洞里的家伙，难道能否认老鹰的眼睛是锐利的吗？鼯鼠是什么东西，竟然胆敢跑出来干涉鸟大王的事情。

鹰王根本瞧不起鼯鼠的劝告，立刻动手筑巢，并且当天就把全家搬了进去。不久，鹰后孵出了一窝可爱的小家伙。

一天早晨，正当太阳升起来的时候，外出打猎的鹰王带着丰盛的早餐飞回家来。然而，那棵橡树已经倒掉了，它的鹰后和子女都已经摔死了。

看着眼前的情景，鹰王悲痛不已，它放声大哭道：“我多么不幸啊！我把最好的忠告当成了耳边风，所以，命运就给予了我这样严厉的惩罚。我从来不曾料到，一只鼯鼠的警告竟会是这样准确，真是怪事！真是怪事！”“轻视从下面来的忠告是愚蠢的，”谦恭的鼯鼠答道，“你想一想，我就在地底下打洞，和树根十分接近，树根是好是坏，有谁还会比我知道得更清楚呢？”

管理学大师杜拉克说：“如果一个组织需要天才或超人管理的话，那么它就不可能生存下去。一个组织必须有这样一个形式：在一个由普通人组成的领导集体领导下能够正常地运行。”管理者要善于听取基层员工的意见，要谦虚为怀，多方调节好心态，多信任下属，掌握实事求是的思想路线，用联系的、全面的观点看待一切。沟通是合作的基础。管理者必须懂得运用沟通的方法，保证来自同事和下级的最大限度的合作。

托利得定理：楚王脱帽获忠臣



词条解析

托利得定理是由法国社会心理学家托利得提出来的，它是指测验一个人的智力是否属于上乘，只看脑子里能否同时容纳两种相反的思想，而无碍于其处世行事。



经典案例

JING DIAN AN LI

春秋时期，楚王请了很多臣子们来喝酒吃饭，席间歌舞妙曼，美酒佳肴，烛光摇曳。同时，楚王还命令他最宠爱的两位美人许姬和麦姬轮流向各位敬酒。

忽然一阵狂风刮来，吹灭了所有的蜡烛，漆黑一片，席上一位官员趁机揩油，摸了许姬的玉手。许姬一甩手，扯了他的帽带，匆匆回到座位上并在楚王耳边悄声说：“刚才有人趁机调戏我，我扯断了他的帽带，你赶快叫人点起蜡烛来，看谁没有帽带，就知道是谁了。”

楚王听了，连忙命令手下先不要点燃蜡烛，却大声向各位臣子说：“我今天晚

上,一定要与各位一醉方休,来,大家都把帽子脱了痛快饮一场。”

众人都没有戴帽子,也就看不出是谁的帽带断了。后来楚王攻打郑国,有一健将独自率领几百人,为三军开路,斩将过关,直通郑国的首都,而此人就是当年指许姬油的那一位。他因楚王施恩于他,而发誓毕生效忠于楚王。

现代的领导,在遇到下属冲撞自己、对自己不尊的时候,不防学学楚王,既不处罚,也不表态,装装糊涂,行行宽容。这样做,既体现了领导的仁厚,更展现了领导的睿智;既不失领导的尊严,又保全了下属的面子。以后,上下相处也不会尴尬,你的部署更会为你效犬马之劳。对于一个企业,领导者的心胸宽广能容纳百川。但宽容并不等于是做“好好先生”,不得罪人,而是设身处地地替下属着想,这样的老板不是父母官,也称得上是一个修养颇高的领导者。

人非圣贤,孰能无过。很多时候,我们都需要宽容,宽容不仅是给别人机会,更是为自己创造机会。同样,老板在面对下属的微小过失时,则应有所容忍和掩盖,这样做是为了保全他人的体面和企业的利益。

鲑鱼效应:员工过度流失的根源



词条解析

鲑鱼效应又称为头鱼理论。德国动物学家霍斯特发现了一个有趣的现象:鲑鱼因个体弱小而常常群居,并以强健者为自然首领。然而,如果将一只较为强健的鲑鱼脑后控制行为的部分割除后,此鱼便失去自制力,行动也发生紊乱,但是其他鲑鱼却仍像从前一样盲目追随。这就是我们在企业管理中经常提到的“鲑鱼效应”。



经典案例

JING DIAN AN LI

丁先生在一家企业做总经理的时候,有一个部门员工流失率非常高。人力资源部为这个部门单独多次招聘了很多员工,可总是每过两三个月,新员工都一个接一个地离职了。最后,这个部门和人力资源部关系非常僵化,纷纷投诉到丁先生这里。丁先生让该部门经理和人力资源部分别递交以前员工离职的原因报告,发现该部门经理在做离职原因分析时,找了无穷多个理由,有些是员工自己的原因,有些是不符合要求,诸如懒惰、干私活、迟到、反应迟钝等,可她根本没有找自己的原因。

后来,丁先生经过多方调查和访谈,终于发现这个部门经理的问题。这个经理对员工要求太过苛刻,同时说话欠缺方式,很多人离职就是受不了她刻薄的语言。丁先生与这个经理长谈了一次,最终让她深刻认识到自己的问题。再后来,这个部门流失率才得以大幅度下降。

很多企业一直为员工流失率居高不下而苦恼,其实问题就在我们的经理人身上。通常来说,员工离职一般都是因为经理人不理解或者满足不了他们的需要。在炒公司鱿鱼之前,他们实际上首先已经炒了上级经理人的鱿鱼。作为经理人只有认识到这一点,学会从自身找问题,才能够从根源上减少员工的流失率。

鲶鱼效应告诉我们,下属觉得最没劲的事,就是他们跟着一位最差劲的领导。企业、部门与团队,以及任何组织,只要出现了问题,经理人应该承担不可推卸的责任。鲶鱼的首领行动紊乱导致整个鲶鱼群行动紊乱。同样的,在一个企业或者组织中,只要经理人出现问题,那么整个企业或者组织也就不可避免地会出现问题。经理人就是一个企业的核心脊梁,必须为企业的发展承担责任。经理人往往是团队中最后一个知悉问题的人,而且经理人所看到的一般只是一小部分而已,像冰山的一角,在水的上面,员工看到的是藏在水下的要大得多的冰山,但通常都更具破坏性。

洛伯定理:让责任左右员工



洛伯定理是由美国管理学家洛伯提出来的,它是指对于一个经理人来说,最要紧的不是你在场时的情况,而是你不在场时发生了什么。



经典案例

JING DIAN AN LI

20世纪80年代中期,我国某重型汽车集团的三家汽车厂共同引进了奥地利斯泰尔的重型卡车技术,到90年代初大批投入市场。一次,斯泰尔公司一个年轻的售货服务人员到中国服务,见一辆斯泰尔车停在招待所的门口,车上落满灰尘。他从翻译那里得知,这辆车是其他厂制造的,出了问题让我们来修,由于生产任务紧,未来得及修理,只好停在这里。那位奥地利人问明情况后,二话没说,就一头钻进车底修了起来,翻译几次叫他吃完饭再修,他毫不理睬,直至修好为止。吃饭时他对翻译说:“只要是斯泰尔车,不管是谁制造的,不管在哪里,都是我们斯泰尔的形象,我有责任把它修理好。”

洛伯定理告诉我们,要想让员工在你不在场的时候知道该怎样做,就必须建立切实可行的制度和规程,并把责任落在每个员工的身上。如果只想让下属听你的,那么当你不在身边时他们就不知道应该听谁的了。也就是说,当你不在场的时候可能发生你所预想不到的事情,那是因为下属只听你的所造成的。为什么会形成这种局面?这可能不是你的初衷,是因为领导者在授权方面出现了问题,事无巨

细，事必躬亲，必然抑制了部下的能力和自由发挥的空间。

所谓授权，是指上级领导者将部分职权委托给下属的行为，其实质是领导者不要做别人能做的事，而只做必须由自己来做的事。因为任何一个领导者的时间、精力、知识和能力都是有限的，一个人不可能事必躬亲地承担实现组织目标的全部任务。授权的目的是使领导者的能力得到延伸。综观成功的企业，既包括许多被认为相对分权的企业，也包括许多被认为是相对集权的企业，它们授权程度并没有一个普遍的标准，也许一些看似细节的权力可能就不在授权之内。但你必须告诉下属，当你不在场的时候，他们如何处理随机事件，尤其是关乎企业命运的突发事件。

斯坦纳定理：做一个倾听的人



斯坦纳定理是指在哪里说得越少，在哪里听到的就越多。只有很好地听取别人的意见，才能更好地说出自己的意见。说得过多了，说的就会成为做的障碍。一直说话的人，总以为获得了什么，其实获得最多的往往是那些善于聆听的人。善于聆听的人不仅学会了你的知识，还认清了你是怎样的人。它是由美国心理学家斯坦纳提出来的。



经典案例 JING DIAN AN LI

猫妈妈把小猫叫来，叮咛说：“你已经长大了，不能再喝奶水生活了，要自己开始寻找食物。”小猫害怕地问：“那我应该吃什么食物呢？怎么找到食物呢？”猫妈妈呵护地说：“这几天夜里你躲在屋顶或是隐秘的地方，安静地聆听人们的对话，他们自然会教你很多道理。”有一天晚上，小猫躲在空箱子里，听到一个大人对小孩说：“把桌上的鱼和牛奶放进冰箱，免得猫跑来偷吃。”第二天傍晚，小猫卧在屋顶，听见一个男人对一个女人说：“老婆，记得把院子里的小鸡关好，免得晚上被猫抓去了。”第三天黄昏，小猫躲在角落，听到老板叮咛伙计说：“要下班了，赶紧把肉松、鱼干都收好，要是被猫吃过，这些东西就卖不出去了。”这几天小猫一脸笑容，一回来便迫不及待地告诉妈妈：“亲爱的妈妈，果然与您说的一样，只要我保持聆听，人们每天都会告诉我该吃什么，以及食物放在哪里。”

斯坦纳定理告诉我们：只有很好地听取别人的意见，才能更好地说出自己的意见。即使面对违反纪律犯错误的员工，作为领导者也应该在对其进行干预、批评、引导、教育、处分之前先听听员工的声音，真诚地倾听员工的看法，留下充足的时间和足够的耐心让员工在自己面前提出他们的意见和想法。

费斯诺定理：小岳柱提意见



词条解析

费斯诺定理指出人有两只耳朵却只有一张嘴巴，这意味着人应该多听少讲。它是由英国联合航空公司总裁兼总经理 L·费斯诺提出来的。



经典案例

JING DIAN AN LI

元朝大画家何澄根据刘义庆《世说新语》中记载的故事绘制了一副《陶母剪发图》。画的意思是说：晋国有一个叫陶侃的贫困青年，有一天，他的朋友陆逵来拜访他，因为没有钱买酒招待他，陶侃的母亲在仓促之间，便把她的头发剪下来去卖钱换酒。

这幅画被年仅八岁的岳柱看到了，便毫不客气地指出了画中矫情悖理之处：陶侃的母亲手上戴着金手镯，却要剪下头发去换取酒食，这是不合情理的。因为金首饰很值钱，完全可以用它去换酒，何必匆匆忙忙把头发剪了去换酒招待客人呢？

作为一个孩子，他根本不去考虑《陶母剪发图》所宣扬的魏晋名士风度，而是根据自己对生活、对人事有限的直观认识，去理解画面的意思，所以他的诘问一针见血，切中问题的要害。一个大画家多听听别人的意见甚至是一个小孩的意见也会有意想不到的收获。

说得过多了，说的就会成为做的障碍。在企业内部，倾听是管理者与员工沟通的基础。但在现实中，很多人并没有真正掌握“听”的艺术。一个八岁小孩子的话对大画家来说都是值得一听的，更何况员工的声音呢？

费斯诺定理给我们的启示是：第一，只有很好听取别人的，才能更好说出自己的，虚心听取别人的意见是一个人进步的必要条件；第二，自己意见不成熟时不能发表，说得过多了，说的就会成为做的障碍；第三，多听、多做、少说是一个人成熟的表现。

牢骚效应：松下员工的发泄妙法



词条解析

凡是公司中有对工作发牢骚的人，那家公司或老板一定比没有这种人或有这种

人而把牢骚埋在肚子里的公司要成功得多。它的提出者是哈佛大学心理学教授梅约。



经典案例

JING DIAN AN LI

在日本，很多企业都非常注重为员工提供发泄自己情绪的渠道，松下公司就是如此。在松下，所有分厂里都设有吸烟室，里面摆放着一个极像松下幸之助本人的人体模型，工人可以在这里用竹竿随意抽打“他”，以发泄自己心中的不满。等他打够了，停手了，喇叭里会自动响起松下幸之助的声音，这是他本人给工人写的诗：“这不是幻觉，我们生在一个国家，心心相通，手挽着手，我们可以一起去求得和平，让日本繁荣幸福。干事情可以有分歧，但记住，日本人只有一个目标：即民族强盛、和睦。从今起，这绝不再是幻觉！”当然，这还不够，松下说：“厂主自己还得努力工作，要使每个职工感觉到我们的厂主工作真辛苦，我们理应帮助他！”正是通过这种方式，松下的员工自始至终都能保持高度的工作热情。

松下公司的这种做法被世界许多国家的企业借鉴。在美国的有些企业，有一种叫作 Hop Day（发泄日）的制度设定。就是在每个月专门划出一天给员工发泄不满。在这天，员工可以对公司同事和上级直抒胸臆，开玩笑、顶撞都是被允许的，领导不许就此迁怒于人。这种形式使下属平时积郁的不满情绪都能得到宣泄，从而大大缓解了他们的工作压力，提高了工作效率。Hop Day 提供了一种给所有人更好的沟通机会的形式，起到了调节气氛的作用。所以，牢骚效应本质上是一种沟通效应，只是这种沟通更多是在员工有挫折感时发生而已。

企业需要员工之间产生彼此的认同、合作与信任。一起工作的人，可以不在同一间办公室中，但必须同心协力，才会形成有效运转的机构。而人与人之间的隔阂、猜忌、怀疑与冲突，不仅会阻碍个人能力的充分发挥，更会损害了团体绩效的产生。要避免这些，就要建立一个有效的沟通渠道，激励员工的工作热情，了解他们的需要与情感，并加以有效地疏导和牵引。这样，才可能真正达到企业利润的最大化。

避雷针效应：耐骂也是一种能力



词条解析

避雷针效应是指在高大建筑物顶端安装一个金属棒，用金属线与埋在地下的一块金属板连接起来，利用金属棒的尖端放电，使云层所带的电和地上的电逐渐中和，从而保护建筑物等避免雷击。“避雷针效应”的寓意是善疏则通，能导必安。



经典案例

JING DIAN AN LI

中国对外经济贸易合作部原部长龙永图在中国入世谈判时曾选过一位秘书。当龙永图选该人当秘书时，全场哗然，因为这个人根本不适合当秘书。在众人眼中，秘书都是勤勤恳恳、少言少语的，讲话很少，做事谨慎，对领导体贴入微。但是龙永图选的秘书，处事完全不一样。他是一个大大咧咧的人，从来不会照顾人。每次龙永图和他出国，都是龙永图走到他房间里说：“请你起来，到点了。”对于日程安排，他有时甚至不如龙永图清楚，原本9点的活动，他却说9点半，经过核查，十次有九次他是错的。

但为什么龙永图会选他当秘书呢？因为龙永图是在其谈判最困难的时候选他当秘书的。当时由于谈判的压力大，龙永图的脾气也很大，有时候和外国人拍桌子，回来以后一句话也不说。每次龙永图回到房间后，其他人都不愿自讨没趣到他房间里来。唯有那位秘书，每次不敲门就大大咧咧走进来，坐到龙永图的房间就翘起腿，说他今天听到什么了，还说龙永图某句话讲得不一定对等，而且他从来不叫龙永图为龙部长，都是“老龙”，或者是“永图”。他还经常出一些馊主意，被龙永图骂得一塌糊涂，但他最大的优点就是耐骂。无论怎么骂，他5分钟以后又回来了，哎呀，永图，你刚才那个说法不太对。

这位秘书是个学者型的人物，他对很多事情不敏感，人家对他的批评他也不敏感，但他是世贸专家，他对世贸问题简直像着迷一样。所以在龙永图脾气非常暴躁的情况下，在龙永图当时难以听到不同声音的情况下，有那位耐骂的秘书对龙永图就显得分外重要。

“避雷针效应”在实际生活中的运用：第一，作为党和国家，要注意对社会矛盾和人民关注的社会焦点加以解决和疏导；第二，作为一个单位的领导，要关注员工（工作人员）的心理和思想问题，要加强谈心、交流和思想工作；第三，作为个人，要注意调解自己的情绪及时校正自己的心理问题。

氨基酸组合效应：铱星公司破产的教训



词条解析

氨基酸组合效应是指组成人体蛋白的八种氨基酸，只要有一种含量不足，其他七种就无法合成蛋白质。当缺一不可时，“一”就是一切。



经典案例

JING DIAN AN LI

2000年3月，号称给全球通信业带来革命的铱星公司向纽约破产法庭提出了破

产清算申请,宣告公司正式破产。

铱星公司是由以美国摩托罗拉公司为首的几家国际公司组建的一个财团,这家公司经过近十年的策划于1999年1月开始了正式运营。铱星公司总共投入了50亿美元组建一个覆盖全球的低轨道卫星网络,为世界各地的用户提供卫星电话服务。该公司的铱星电话价格高达3000美元,通话费用高达每分钟7美元,一般用户很难承担。连美国国防部这样为数不多的大客户,也只购买了800部铱星电话。由于公司的设备和运营费用过高,公司负债累累,终于因债务过多而破产倒闭。

铱星公司的教训是,技术和市场是缺一不可的,只看到事物的一个方面,必然导致失败。尽管领先的技术能够为企业带来超额利润,但是如果投入市场的技术领先时代的幅度过大,很有可能反而会拖垮企业自身。

氨基酸组合效应其实讲的是一个协调问题。在系统管理与决策时,(1)要全盘统筹,认识到诸要素都起着重要作用;(2)不能厚此薄彼,甚至人为地忽略掉某一环节的存在;(3)在即将作出决定时,最好再次重点分析一下薄弱环节的影响力。

在我们的现实企业管理中,总是那样一环紧扣一环,形成一个有机有序的生产流程,其中任何一个环节都是不可或缺的,也是不可“含量不足”的。虽然有时某个环节暂时处于被动的或休闲状态,看似可有可无,但不等于说它就可以任意抽取、缺失。

企业生产经营有如人体内部的生命生理活动,是一个十分复杂的生化反应。只有扎扎实实地摄取、吸收、完善这“八种氨基酸”,才会转化成更多的“非必需氨基酸”,来完成企业生命的正常活动。如何系统地做好基础工作,才是保持一个企业健全生命活力的关键。

米格25效应:马木留克骑兵为何失败?



词条解析

前苏联研制生产的米格-25喷气式战斗机,以其优越的性能而广受世界各国青睐。然而,众多飞机制造专家却惊奇地发现:米格-25战斗机所使用的许多零部件与美国战机相比要落后得多,而其整体作战性能达到甚至超过了美国等其他国家同期生产的战斗机。造成这种现象的原因是,米格公司在设计时从整体考虑,对各零部件进行了更为协调的组合设计,使该机在升降、速度、应激反应等诸方面反超美机而成为当时世界一流战斗机。这一因组合协调而产生的意想不到的效果,被后人称为“米格-25效应”。它是指整体能力大于个体能力之和。



经典案例

JING DIAN AN LI

恩格斯在《反杜林论》中为了说明质与量的辩证关系，曾经引用拿破仑在一则日记中描述的马木留克骑兵与法国骑兵之间的战斗情形：“2个马木留克骑兵绝对能打赢3个法国兵；100个法国兵与100个马木留克兵势均力敌；300个法国兵大都能战胜300个马木留克兵，而1000个法国兵总能打败1500个马木留克兵。”

为什么随着人数的增加，马木留克骑兵的战斗力递减，而法国骑兵的战斗力却增强了呢？原来，马木留克骑兵是由埃及年轻奴隶组成的军队，他们身强体壮、骑术精湛，但纪律很差，不善于配合作战；法国骑兵则相反，体力不如对手、骑术不如对手，但纪律严格，善于配合作战。单打独斗，双方主要是拼体力、搏骑术，善于单个搏斗的马木留克骑兵占优势。然而随着参战人数的增多，严密的纪律和配合作战越显重要。因此，当人数达到一定数量时，骑术相对较弱而有着严密的纪律性、密切配合作战的法国骑兵就打败了骑术精、体力强但形同散沙的马木留克骑兵。这种随着人数的增多所出现的力量对比变化说明，纪律就是战斗力。纪律严明，就能将单个人的力量汇聚起来，形成“一加一大于二”的合力；相反，纪律松弛，就会出现意志和行动的不一，形成一个集体内部的冲突和抵牾，出现“一加一小于一”的结果。

米格-25效应给我们的启示是，事物的内部结构是否合理，对其整体功能的发挥关系很大。结构合理，会产生“整体大于部分之和”的功效；结构不合理，整体功能就会小于结构各部分功能相加之和，甚至出现负值。故要集思广益，重视不同个体的不同心理、情绪、智能，以及个人眼中所见、脑中所想的不同世界，吸收有益的东西，弥补各自的不足，整合资源，方能充分挖掘、激发整体协同效应。

磨合效应：用沟通来消除隔阂



词条解析

人们把新组成的群体相互之间经过一段时间磨合而产生更加协调契合的现象，称为磨合效应。这一效应来自新装机器通过一定时期的使用，把磨擦面上的加工痕迹磨光而变得更加密合的现象。这一现象在新的自行车、汽车等使用上都会发生，使用一段时间后，必须加以整合车辆，这样就更加磨合了。



经典案例

JING DIAN AN LI

战国时期，赵国的廉颇和蔺相如，前者是有赫赫战功的武将，后者是足智多谋的文臣。廉颇对以口舌之劳建功且位居其上的蔺相如颇为不满，声称见面时一定要

羞辱对方。蔺相如闻知此事后，想方设法躲避廉颇。时间长了，蔺相如身边的侍从非常不平。蔺相如劝慰大家说：“诸位看来，廉将军和秦王哪个更厉害更可怕？在秦国的大堂上，我敢大声地呵斥秦王，也敢羞辱他的群臣，怎么会在自己的国家里害怕廉将军呢？我不过是顾及强大的秦国之所以不敢轻易兵犯赵国，是因为赵国尚有廉将军和我同在的缘故。如果我们两个人争斗起来，势必两败俱伤，给秦国以可乘之机。因此，我只能先考虑国家的安危，而后才能思虑个人的恩怨。”

不久，这番话传到了廉颇那里，他感到十分惭愧和内疚，于是脱去上衣，背负荆条，登门谢罪。两人终于和好，结为“刎颈之交”（同生死共患难的朋友）。这个故事告诉我们，不打不相识，不“磨”不“合”，经过磨合，才能获得和谐。

机器的每个零件被组装在一起，它们之间就形成了相互依赖的关系。在相互依赖的关系中，每个零部件必须通过磨合，共同消除阻挠这部机器运行的任何内力和外力。企业的运行也同此理，动静之理亦寓在其中。企业就像人的机体，必须血脉畅通，才能有效地运营。然而在企业运营过程中，往往会产生一些隔阂，使企业的运营效率大为降低。其中最为常见的隔阂有三种：上下级之间的隔阂、部门之间的隔阂和部门内部的隔阂。这是企业运营的关键问题所在。而消除隔阂最重要的途径，便是进行充分及时且有效的沟通。良好的沟通是顺利磨合的关键。

波特定理：保护员工的积极性



词条解析

波特定理是指当遭受许多批评时，下级往往只记住开头的一些，其余就不听了，因为他们忙于思索论据来反驳开头的批评。它的提出者是英国行为学家波特。波特定理指出，总盯着下属的失误，是一个领导者的最大失误。



经典案例

JING DIAN AN LI

日本歌舞技大师勘弥，有一次在上场前，他的弟子告诉他鞋带松了。大师点头致谢，蹲下来仔细系好。等到弟子转身后，又蹲下来将鞋带松开了。有个到后台采访的记者看到了这一切，不解地问：“您为什么又要将鞋带解松呢？”大师回答道：“因为我饰演的是一位劳累的旅者，长途跋涉让他的鞋带松开，可以通过这个细节表现他的劳累憔悴。”“那你为什么不直接告诉你的弟子呢，难道他不知道这是表演的真谛吗？”“他能细心地发现我的鞋带松了，并且热心地告诉我，我一定要保护他这种热情的积极性，及时地给他鼓励，至于为什么不当场告诉他，我想教育的机会

将来会有更多,可以下一次再说啊。”这位表演大师并没有因为弟子看不出自己的用心而责怪他,反而对他的细心进行了嘉奖,可谓别具匠心。这样既没有打消弟子以后细心面对生活的热情,又为后面的教导埋下了良好的伏笔。

在一个公司中,新员工不是也常常遇到与这位弟子一样的事吗?由于不懂行规,有时往往会提一些错误的建议,做一些并不正确的事。作为公司的领导,即使知道你的员工好心提出的意见是错误的,但最好不要直接指出来,而应该谦虚地接受并感谢他,以后再寻找机会婉转地让他明白真相。如果你说话的态度和方法让对方生气,对方就会和你对立,拒绝接受你所说的事实。如果新员工的积极性受到挫伤,以后他再也不敢提出意见,没有了创新和胆量,以后怎么在公司发展呢?优秀的管理者在员工犯错的情况下,是不会一味地责怪的。他会以宽容面对他们的错误,变责怪为激励,变惩罚为鼓舞,让员工在接受惩罚时怀着感激之情,进而达到激励的目的。每个人都是需要鼓励的,有鼓励才能产生动力。批评的同时给予适当的肯定,把握好了,你将会成为一名出色的管理者。

权威暗示效应：敢讲真话的实习生



权威暗示效应是指一个人要是地位高,有威信,受人敬重,那他所说的话及所做的事就容易引起别人的重视,并让他们相信其正确性,即“人微言轻、人贵言重”。

权威暗示效应的普遍存在,首先是由于人们有“安全心理”,即人们总认为权威人物往往是正确的楷模,服从他们会使自己具备安全感,增加不会出错的“保险系数”;其次是由于人们有“赞许心理”,即人们总认为权威人物的要求往往和社会规范相一致,按照权威人物的要求去做,会得到各方面的赞许和奖励。



经典案例

JING DIAN AN LI

有个刚刚毕业的护理专业的学生,到一家大医院实习。一天,医院接收了一个转院的生命垂危的病人,需要马上安排抢救。这位实习护士被安排做一位外科手术专家的助手,参与这次抢救。这位专家同时也是该院的院长。手术进行了10多个小时,还有最后一道缝合的程序就可以结束了,这时,护士突然严肃地对院长说:“院长,我们用了10块纱布,可您只取出了9块,是不是再检查一下?”

院长看了她一眼,但没有理睬她的话,说:“继续,准备缝合!”

这位实习护士满脸不解,愤怒之情溢于言表,她又继续说道:“做医生要对病

人负责任，你们不能这样做！在找到第10块纱布之前，不能缝合。”

所有的人都惊讶地看着这个不过二十几岁的年轻的实习护士。这时，一直表现很冷漠的院长突然笑了一下，举起左手，手里拿着一块纱布，对护士说：“第10块纱布在这里，别担心，缝合吧。”

手术结束后，院长决定让小护士留在医院，做一名正式的员工。原来，那天他是故意考验一下现场的工作人员，看他们究竟有没有职业道德和认真对待工作的态度。他终于如愿以偿，找到了自己最合格的助手。

在公司管理中，我们也可能遇到类似的情况，权威者往往是根据自己以往的经验来作出判断和决定的，一旦情况有变，经验也未必适用。对于下属来说，上司的指示未必总是正确的，要巧妙地向上司提出其指示不当的情况，坚持自己的看法，以免错误的决策给公司带来损失。对于领导者来说，当下属提出的情况与自己的意见相左时，也要仔细地加以考虑。

木桶理论：重视对短板的提高



词条解析

木桶理论又称水桶原理或短板理论、水桶短板管理理论，所谓“水桶理论”也即“水桶定律”，其核心内容为：一只水桶盛水的多少，并不取决于桶壁上最高的那块木块，而恰恰取决于桶壁上最短的那块。根据这一核心内容，“水桶理论”还有两个推论：其一，只有桶壁上的所有木板都足够高，那水桶才能盛满水；其二，只要这个水桶里有一块不够高度，水桶里的水就不可能是满的。

木桶理论是由美国管理学家彼得提出的。组成木桶的木板如果长短不齐，那么木桶的盛水量不是取决于最长的那一块木板，而是取决于最短的那一块木板。这就是说构成组织的各个部分往往是优劣不齐的，而劣势部分往往决定整个组织的水平。



经典案例

JING DIAN AN LI

有一个华讯员工，由于与主管的关系不太好，工作时的一些想法不能被肯定，从而忧心忡忡、兴致不高。刚巧，摩托罗拉公司需要从华讯借调一名技术人员去协助它们搞市场服务。于是，华讯的总经理在经过深思熟虑后，决定派这位员工去。这位员工很高兴，觉得有了一个施展自己拳脚的机会。去之前，总经理只对那位员工简单交代了几句：“出去工作，既代表公司，也代表我们个人。怎样做，不用我教。如果觉得顶不住了，打个电话回来。”

一个月后,摩托罗拉公司打来电话:“你派出的兵还真棒!”“我还有更好的呢!”华讯的总经理在不忘推销公司的同时,着实松了一口气。这位员工回来后,部门主管也对他另眼相看,他自己也增加了自信。后来,这位员工对华讯的发展做出了不小的贡献。

华讯的例子表明,注意对“短木板”的激励,可以使“短木板”慢慢变长,从而提高企业的总体实力。人力资源管理不能局限于个体的能力和水平,更应把所有的人融合在团队里,科学配置,好钢才能够用在刀刃上。木板的高低与否有时候不是个人问题,而是组织的问题。在加强水桶盛水能力的过程中,不能够把“高木板”和“低木板”简单地对立起来。每一个人都有自己的“高木板”,与其不分青红皂白地赶他出局,不如发挥他的长处,把他放在适合的位置上。

马太效应:赢家通吃的怪圈

词条解析

1968年,美国科学史研究者罗伯特·莫顿(Robert K. Merton)提出这个术语用以概括一种社会现象:“相对于那些不知名的研究者,声名显赫的科学家通常得到更多的声望即使他们的成就是相似的。同样的,在同一个项目上,声誉通常给予那些已经出名的研究者,例如,一个奖项几乎总是授予最资深的研究者,即使所有工作都是一个研究生完成的。”

马太效应在经济学上反映贫者越贫,富者越富,赢家通吃的收入分配不公的现象。

《新约·马太福音》中有这样一个故事:一个国王远行前,交给3个仆人每人一锭银子,吩咐道:“你们去做生意,等我回来时,再来见我。”国王回来时,第一个仆人说:“主人,你交给我的一锭银子,我已赚了10锭。”于是,国王奖励他10座城邑。第二个仆人报告:“主人,你给我的一锭银子,我已赚了5锭。”于是,国王奖励他5座城邑。第三仆人报告说:“主人,你给我的1锭银子,我一直包在手帕里,怕丢失,一直没有拿出来。”于是,国王命令将第三个仆人的1锭银子赏给第一个仆人,说:“凡是少的,就连他所有的,也要夺过来。凡是多的,还要给他,叫他多多益善。”这就是马太效应,反映当今社会中存在的一个普遍现象,即赢家通吃。



经典案例 JING DIAN AN LI

自2005年“超级女声”火爆全国以来,湖南卫视围绕“快乐中国”的品牌定

位,不断推出新节目、新产品,包括《快乐大本营》《天天向上》《背后的故事》等在内的娱乐节目广受好评,从最初的“超女”到“快男”,以及2009年的“快女”,几乎每一次的类似的海选、PK、晋级都会引发一系列的争议,“性取向”“评委离席”“投票黑幕”“后台打人”,类似的炒作没完没了,并且每次都能高潮迭起,引发轩然大波。在国内外产生了广泛影响,确立了娱乐传媒的强势品牌地位。被中国媒体誉为“快乐旋风”“玫瑰花香”的“湖南电视现象”,一时间风靡大江南北。

对企业经营发展而言,马太效应告诉我们,要想在某一个领域保持优势,就必须在此领域迅速做大。当你成为某个领域的领头羊时,即便投资回报率相同,你也能更轻易地获得比弱小的同行更大的收益。而若没有实力迅速在某个领域做大,就要不停地寻找新的发展领域,才能保证获得较好的回报。

手表定理：多选择的困惑



词条解析

手表定理是指一个人有一只表时,可以知道现在是几点钟,而当他同时拥有两块表时却无法确定。两只表并不能告诉一个人更准确的时间,反而会让看表的人失去对准确时间的信心。你要做的就是选择其中较信赖的一只,尽力校准它,并以此作为你的标准,听从它的指引行事。



经典案例

JING DIAN AN LI

有这样一则故事,说的是很早的时候,森林里生活着一群猴子,每天太阳升起的时候它们外出觅食,太阳落山的时候回去休息,日子过得平淡而幸福。

有一天,一名游客在穿越森林时,把手表落在了树下的岩石上,被猴子“猛可”捡到了。聪明的“猛可”很快就搞清了手表的用途。于是,“猛可”成了整个猴群的明星,每只猴子都渐渐习惯向“猛可”请教确切的时间,尤其是阴雨天的时候。整个猴群的作息时间也由“猛可”来决定。“猛可”逐渐建立起自己的威望,最后当上了猴王。

做了猴王的“猛可”认识到手表给自己带来了机遇与好运,于是它每天加倍时间在森林里寻找,希望能够捡到更多的手表。功夫不负有心猴。“猛可”果然相继又得到了第二块、第三块手表。但出乎“猛可”的意料,得到了三块手表却有了新的麻烦。因为每块手表的时间显示都不尽相同,哪块手表上显示的时间是确切的呢?“猛可”被这个问题难住了。群猴也发现,每当有猴子来询问时间时,“猛可”

总是支支吾吾地回答不上来,整个猴群的作息时间也因此变得一塌糊涂。“猛可”的威望大降,不久便被推下猴王宝座。

手表定理在企业经营管理方面给我们一种非常直观的启发,就是对同一个人或同一个组织的管理不能同时采用两种不同的方法,不能同时设置两个不同的目标。甚至每一个人不能由两个人来同时指挥,否则将使这个企业或这个人无所适从。手表定理所指的另一层含义在于每个人都不能同时挑选两种不同的价值观,否则,你的行为将陷入混乱。

彼得原理:选拔人才,潜力比绩效重要



彼得原理是美国管理学家劳伦斯·彼得根据千百个有关组织中不能胜任的失败实例的分析而归纳出来的。其具体内容是,“在一个等级制度中,每个职工趋向于上升到他所不能胜任的地位。”彼得指出,每一个职工由于在原有职位上工作成绩表现好(胜任),就将被提升到更高一级职位;其后,如果继续胜任则将进一步被提升,直至到达他所不能胜任的职位。彼得由此推论出,“每一个职位最终都将被一个不能胜任其工作的职工所占据。层级组织的工作任务多半是由尚未达到不胜任阶层的员工完成的。”每一个职工最终都将达到彼得高地,在该处他的提升商数(PQ)为零。至于如何加速提升到这个高地,有两种方法:其一,是上面的“拉动”,即依靠裙带关系和熟人等从上面拉;其二,是自我的“推动”,即自我训练和进步等,而前者是被普遍采用的。



经典案例

JING DIAN AN LI

奥克曼是莱姆汽修公司的杰出技师,他对目前的职位相当满意,因为不需要做太多方案工作。因此,当公司有意调升他做行政工作时,他很想予以回绝。

奥克曼的太太艾玛,是当地妇女协进会的活跃会员,她鼓励先生接受升迁机会。如果奥克曼升官,全家的社会地位、经济能力也会各晋一级。如此一来她就可以出马竞选妇女协进会的主席,也有能力换部新车、添购新装,还可以为儿子买辆迷你摩托车了。

奥克曼并不情愿用目前的工作,去换办公室里枯燥乏味的工作。但在艾玛的劝服与唠叨之下,他终于屈服了。升任六个月之后,奥克曼得了胃溃疡,医生告诫他必须滴酒不沾。艾玛也开始指责奥克曼和新来的秘书有染,并且把失去主席头衔的

责任全部推到他身上。奥克曼的工作时间冗长不堪,但却毫无成就感,因此下班回家后就脾气暴躁。由于彼此不停的指责和争吵,奥克曼夫妇的婚姻彻底失败了。

彼得原理告诫我们:尽管企业必须重视管理人员成长可能性并通过提供更大的发展空间等手段来激发他们的潜能,但不要轻易地进行选拔和提拔。解决这个问题最主要的措施有:第一,提升的标准更需要重视潜力而不仅仅是绩效。应当以能否胜任未来的岗位为标准,而非仅仅在现在岗位上是否出色。第二,能上能下绝不能只是一句空话,要在企业中真正形成这样的良性机制。第三,为了慎重地考察一个人能否胜任更高的职位,最好采用临时性和非正式性“提拔”的方法来观察他的能力和表现,以尽量避免降职所带来的负面影响。例如,设立经理助理的职位,在委员会或项目小组这类组织中赋予更大的职责,特殊情况下先让他担任代理职位,等等。

华盛顿合作规律:三个和尚没水喝?



词条解析

华盛顿合作规律说的是:一个人敷衍了事,两个人互相推诿,三个人则永无事成之日。多少有点类似于我们“三个和尚”的故事。人与人的合作,不是人力简单相加,而要复杂和微妙得多。在这种合作中,假定每个人的能力都为1,那么,10个人合作结果有时比10大得多,有时甚至比1还小。因为人不是静止物,而更像方向各异的能量,相互推动时,自然事半功倍;相互抵触时,则一事无成。



经典案例

JING DIAN AN LI

著名童话作家克雷洛夫曾写过一個妇孺皆知的寓言故事,说天鹅、梭子鱼和虾,一同拉车,这三个家伙使出全身的力量,干得十分卖力。但是无论它们怎么拉呀,大车还是在那个地方,一步也没有移动。其实以它们三个的力量要拉这辆车是绰绰有余的,可为什么就是拉不出来呢?原来天鹅拉着车拼命往天上飞,虾一步步向后倒拖,梭子鱼又朝着池塘推去。他们谁也不想改变方向,车子自然就拉不动了。这个故事告诉我们一个浅显的道理,合作也好、合伙也好、结盟也好,如果不齐心,各人都有一套“小九九”,自然任何事情也无法成功。

在企业经营中,我们必须坚持向管理要效益的方针,从建立管理制度入手,形成分工合理、职责明确、奖罚分明的管理机制;同时,不断提高员工整体素质,建立一个有利于人才竞争、有利于人才成长的舞台,形成尽可能揽天下英才为我所用的激励机制。

任何一个企业，不管是分工合作，还是职位升迁，抑或利益分配；不论其出发点是何其纯洁、公正，都会因为某些人的“主观因素”而变得扑朔迷离、纠缠不清。随着这些“主观因素”的渐渐蔓延，原本简单的上下级关系、同事关系都会变得复杂起来，办公室似乎每天都进行着一场场没有硝烟战火的较量，这就是“办公室政治”。而要彻底解决“华盛顿合作定律”的现象，唯有创建高绩效团队的合作文化。

酒与污水定律：及时剔除烂苹果



词条解析

酒与污水定律是指把一杯酒倒进一桶污水，得到的是一桶污水；把一杯污水倒进一桶酒里，得到的还是一桶污水。显而易见，污水和酒的比例并不能决定这桶东西的性质，真正起决定作用的就是那一杯污水，只要有它，再多的酒都成了污水。



经典案例

JING DIAN AN LI

某软件科技公司有一个项目组，专门负责开发某公司的网上支付等系统。项目组包括项目主管在内共有6个人。这6人当中有一个名叫白磊的程序员，在该公司工作两年多，表现可圈可点，但白磊感觉公司对其持续良好表现似乎视若无睹，原先承诺的升职加薪、期权分配等似乎也遥遥无期，于是白磊有些气馁了。为了表达对公司的不满，白磊故意在项目进度上拖拉，工作缓慢。白磊的缓慢工作影响到项目组内其他同事的工作进展，同时他的消极态度也影响着整个项目组，使得大家工作似乎都没了拼劲儿。项目主管多次提醒均无果，无奈之下，将其表现反馈给公司高层，经公司高层决议，将白磊劝退了。对于该公司来讲，后期表现不佳，甚至故意缓慢工作、拖延项目进程的白磊无疑就像一桶酒中的那杯污水。

在现实中，在任何组织里，几乎都存在这样的人物，他们存在的目的似乎就是为了把事情搞糟。最糟糕的是，他们像果箱里的烂苹果，如果不及时处理，它会迅速传染，把果箱里其他苹果也弄烂。“烂苹果”的可怕之处，在于它那惊人的破坏力。一个正直能干的人进入一个混乱的部门可能会被吞没，而一个无德无才者能很快将一个高效的部门变成一盘散沙。组织系统往往是脆弱的，是建立在相互理解、妥协和容忍的基础上的，很容易被侵害、被毒化。

在企业中，总难免会有污水，而污水又总会给企业带来各种各样的矛盾和冲突，这就要求企业管理者要掌握酒与污水的冲突与协调的技巧。酒和污水在一个组

织中也存在着相互博弈的过程。发现人才、善用人才，在人才大战中占得先机，是精明的企业管理者引领企业走向成功的重要砝码。而有效运用酒和污水定律，则是组织一个高效团队的最佳途径。现代企业管理的一项带有根本性的任务，就是对团体中的人才加以指引和筛选，剔除具有破坏力的“污水”，使合格者的力量指向同一目标，这就是人才的运作。

帕金森定律：人浮于事的泥潭



词条解析

帕金森定律是由英国历史学家诺斯科特·帕金森提出的，在于嘲讽官僚体制的效率低下。该定律揭示了官僚主义的本质，认为政府官员总是无事生非，彼此为对方找事干，这样他们就可以成倍地增加下属人员，也可以提高自己的威望。这一定律体现在管理机制上便形成行政命令的便捷性和权威性，最终使官僚们的利益和权力欲得到满足。因而，政府只要能增加税收，总要无限制地扩充官僚的行列。



经典案例

JING DIAN AN LI

帕金森举例说：当官的A君感到工作很累很忙时，一定要找比他级别和能力都低的C先生和D先生当他的助手，把自己的工作分成两份分给C、D，自己掌握全面。C和D还要互相制约，不能和自己竞争。当C工作也累也忙时，A就要考虑给C配二名助手；为了平衡，也要给D配两名助手，于是一个人的工作就变成七个人干，A君的地位也随之抬高。当然，七个人会给彼此制造许多工作，如一份文件需要七个人共同起草圈阅，每个人的意见都要考虑、平衡，绝不能敷衍塞责，下属们产生了矛盾，他要想方设法解决；升级调任、会议出差、恋爱插足、工资住房、培养接班人……哪一项不需要认真研究，工作越来越忙，甚至七个人也不够了……

帕金森用英国海军部人员统计证明：1914年皇家海军官兵14.6万人，而基地的行政官员、办事员3249人，到1928年，官兵降为10万人，但基地的行政官员、办事员却增加到4558人，增加了40%。帕金森定律深刻地揭示了行政权力扩张引发人浮于事、效率低下的“官场传染病”。

帕金森定律告诉我们这样一个道理：不称职的行政首长一旦占据领导岗位，庞杂的机构和过多的冗员便不可避免，庸人占据着高位的现象也不可避免，整个行政管理系统就会形成恶性膨胀，陷入难以自拔的泥潭。

对于企业管理，帕金森的结论是：“一份工作所需要的资源与工作本身并没有

太大的关系，一件事情被膨胀出来的重要性和复杂性，与完成这件事所花的时间成正比。”你以为给自己很多很多的时间完成一件事就可以改善工作的品质，但实际情况并非如此。时间太多反而使你懒散、缺乏原动力、效率低，可能还会大幅度降低效力。在企业管理当中，如何有限地利用现有人力，控制好时间成本，是我们应该要学习的。

达维多定律：不断创新的太阳微公司



词条解析

达维多定律是指一家企业要在市场中总是占据主导地位，那么就要做到第一个开发出新一代产品，第一个淘汰自己现有的产品。这是由英特尔公司副总裁达维多提出来的，旨在说明要保持领先，就必须时刻否定并超越自己。



经典案例

JING DIAN AN LI

美国的太阳微系统公司也是一家以不断淘汰自己产品和不断创新取胜的公司。它以企业的运作速度为核心，成功地确立了自己的整个竞争战略。自从1982年创立以来，公司通过一系列的火速创新以及雷厉风行的企业运作机制逐渐发展壮大。

目前，该公司的年销售额已达50亿美元。在高性能工程工作站这一生产领域，产品的换代周期一般是3~5年，而太阳微系统为自己订下了他人难以企及的目标：每12个月使它的工作站的性能提高一倍。公司在年度报告中公开向自己的员工及竞争对手提出了这个挑战。太阳微系统公司时刻准备淘汰旧产品，推出自己的新产品，并以其产品价格、性能上的优势打乱竞争对手的阵脚。他们的理论是：与其让别人迫使你的产品淘汰，还不如自己淘汰自己的产品。太阳微系统公司是首先尝到了“自我淘汰”的甜头的企业之一。在一个速度竞争异常激烈的行业，淘汰自己的产品是不可避免的。而这种法则的优势是可以审时度势，在竞争中占据主动。

为了加快自己淘汰旧产品的速度，太阳微系统公司采用了另一条与众不同的法则：一开发出新技术就马上转让给别人，以激励自己不断创新。考虑到竞争对手将很快掌握自己的最新技术，太阳微系统将以更大的动力、更快的速度创新以确保自己的优势地位。太阳微系统公司的13000名员工，平均每个员工创造30万美元的销售额，这一指标是IBM公司的两倍。正是这种核心竞争战略，使得太阳微系统公司能集中自己的大多数精力在新产品的开发上，大大增强了自己的竞争力。

达维多定律告诉我们：只有不断创造新产品，及时淘汰老产品，使成功的新产

品尽快进入市场,才能形成新的市场和产品标准,从而掌握制定游戏规则的权利。要做到这一点,其前提是要在技术上永远领先。企业只能依靠创新所带来的短期优势来获得高额的“创新”利润,而不是试图维持原有的技术或产品优势,才能获得更大发展。

苛希纳定律:沃尔顿的管理费用控制之道



词条解析

苛希纳定律是指在管理中,如果实际管理人员比最佳人数多两倍,工作时间就要多两倍,工作成本就多四倍;如果实际管理人员比最佳人数多三倍,工作时间就要多三倍,工作成本就多六倍。它告诉我们:用人贵精。同时它也阐明了一个道理:人多必闲,闲必生事;民少官多,最易腐败。由于实际的人员数目比需要的人员数目多,诸多弊端由此产生,形成恶性循环。



经典案例

JING DIAN AN LI

作为全球最大零售企业之一沃尔玛公司的掌舵者,山姆·沃尔顿有句名言:“没有人希望裁掉自己的员工,但作为企业高层管理者,却需要经常考虑这个问题。否则,就会影响企业的发展前景。”他深知,企业机构庞杂、人员设置不合理等现象,会使企业官僚之风盛行,人浮于事,从而导致企业工作效率低下。为避免这些在自己的企业内发生,沃尔顿想方设法要用最少的人做最多的事,极力减少成本,追求效益最大化。

从经营自己的第一家零售店开始,沃尔顿就很注重控制公司的管理费用。在当时,大多数企业都会花费销售额的5%来维持企业的经营管理。但沃尔玛则不这样做,它力图做到用公司销售额的2%来维持公司经营!这种做法贯穿了沃尔玛发展的始终。在沃尔顿的带领下,沃尔玛的员工经常都是起早贪黑地干,工作卖力尽责。结果,沃尔玛用的员工比竞争对手少,但所做的事却比竞争对手多,企业的生产效率当然就比对手要高。这样,在沃尔玛全体员工的苦干下,公司很快从只拥有一家零售店,发展到了现在的拥有全球2000多家连锁店。公司大了,管理成本也提高了,但沃尔顿却一直不改变过去的做法——将管理成本维持在销售额的2%左右,用最少的人干最多的事!

沃尔顿认为,精简的机构和人员是企业良好运作的根本。与大多数企业不同,沃尔玛在遇到麻烦时,不是采取增加机构和人员的办法来解决问题,而是追本溯

源,解聘失职人员和精简相关机构。沃尔顿认为,只有这样才能避免机构重叠、臃肿。

苛希纳定律告诉我们,在管理上,并不是人多就好,有时管理人员越多,工作效率反而越差。只有找到一个最合适的人数,管理才能收到最好的效果。苛希纳定律虽是针对管理层人员而言的,但它同样适用于对公司一般人员的管理。在一个公司中,只有每个部门都真正达到了人员的最佳数量,才能最大限度地减少无用的工作时间,降低工作成本,从而达到企业的利益最大化。

墨菲定律：怕什么来什么？



墨菲定律,亦称莫非定律、莫非定理或摩菲定理,是西方世界常用的俚语。墨菲定律的主要内容是,事情如果有变坏的可能,不管这种可能性有多小,它总会发生。例如,你衣袋里有两把钥匙,一把是你房间的,一把是汽车的,如果你现在想拿出车钥匙,会发生什么?是的,你往往是拿出了房间钥匙。

经典案例 JING DIAN AN LI

2003年美国“哥伦比亚”号航天飞机即将返回地面时,在美国得克萨斯州中部地区上空解体,机上6名美国宇航员以及首位进入太空的以色列宇航员拉蒙全部遇难。“哥伦比亚”号航天飞机失事也印证了墨菲定律。如此复杂的系统是一定要出事的,不是今天,就是明天,合情合理。一次事故之后,人们总是要积极寻找事故原因,以防止下一次事故,这是人的一般理性都能够理解的。否则,或者从此放弃航天事业,或者听任下一次事故再次发生,这都不是一个国家能够接受的结果。

墨菲定律并不是一种强调人为错误的概率性定律,而是阐述了一种偶然中的必然性。我们再举个例子:你兜里装着一枚金币,生怕别人知道也生怕丢失,所以你每隔一段时间就会去用手摸兜,去查看金币是不是还在,于是你的规律性动作引起了小偷的注意,最终被小偷偷走了。即便没有被小偷偷走,那个总被你摸来摸去的兜最后终于被磨破了,金币掉出去丢失了。这就说明了,越害怕发生的事情就越会发生,为什么?就因为害怕发生,所以会非常在意,注意力越集中,就越容易犯错误。

这其实是概率在起作用,人算不如天算,如老话说的“上的山多终遇虎”,还有“祸不单行”。例如,彩票,连着几期没大奖,最后必定滚出一个千万大奖来,

灾祸发生的概率虽然也很小,但累积到一定程度,也会从最薄弱环节爆发。所以对于企业管理来说,关键是要平时清扫死角,消除安全隐患,降低事故发生概率。

工资刚性:为什么大公司宁可裁员也不降工资



词条解析

工资刚性,即货币工资确定后的不易变动性。

在现实经济生活中,由于人们对收入的高期望值和工资决定企业、劳动者的双方利益,使得工资水平一经确定,就很难再向下浮动。

工资刚性所体现的是工资易升不易降,易增不易减的特点。经济学家用“工资刚性”来比喻人们这种期望工资只能涨不能降的天性,这就跟人们往往会把“失去”看得比“得到”更重要的道理一样。



经典案例

JING DIAN AN LI

2007年5月,德国某著名电信公司提出给员工降薪,结果却招致超过一万名员工集体罢工,这次集体罢工的影响力波及了整个德国的13个州。其实早在2007年4月,该公司就已经遭遇了1000多名员工的“警告性”罢工,但规模之小,不足以触动电信公司的高层们,所以,也就有了这第二波万人罢工抗议,气得高层们大骂:“还不如当初把他们都裁掉呢!”

这两次罢工的目的是完全一致的,都旨在反对公司董事会降薪41%的改制计划。罢工员工一致认为,公司多年来因管理不善所造成的损失,凭什么要由员工来承担。他们希望通过罢工给公司高层施加压力,在企业改制过程中使自身权益得以维护。

类似的事件在世界上其他国家也都曾上演过,诱发的原因不外乎是员工对薪资的下调表示不满。他们宁愿自己被裁掉,也不愿自己的工资降低一个百分点。员工为什么宁可接受裁员,也不能接受减薪,为什么员工的工资只能涨,不能降?按理说,公司盈利少了,工资就该降低啊,为什么薪酬制度就不能按照供求关系的经济规律来作出调整呢?

道理很简单,因减薪一方面可能会导致工人人们的集体罢工,也可能让一些有价值的员工趁减薪之际,跳槽另谋高就。所以,裁掉一些对公司发展并无推动力的“负担”员工,实为明智之举。当然,其他员工涨工资的空间也不一定大。这就是和公司同生死共患难的真谛!

耶鲁大学经济学教授杜鲁门·彪利对工资刚性提出的解释最令人信服。他认为减薪会极大地损害员工的士气,打击他们的工作积极性。如果经济不好就减薪,会让员工认为管理层有趁火打劫的嫌疑。尽管解雇也会打击积极性,但它的影响与减薪相比,没有那么严重和漫长。

激励机制:为何厨师会给官员做一条腿的鸡?



词条解析

员工激励机制,也称员工激励制度,是通过一套理性化的制度来反映员工与企业相互作用的体现。

用工作激励,尽量把员工放在他所适合的位置上,并在可能的条件下轮换一下工作以增加员工的新奇感,培养员工对工作的热情和积极性。

激励员工参与集体活动,形成员工对企业的归属感、认同感,可以满足自尊和自我实现的需要,激发出员工的积极性和创造性。

管理者要把物质激励与形象激励有机地结合起来。给予先进模范人物奖金、物品、晋级、提职固然能起到一定作用,但形象化激励能使激励效果产生持续、强化的作用。



经典案例

JING DIAN AN LI

古时候有一个非常喜欢吃叫花鸡的官员,他每天都要求厨师为他准备一只。可是,每次当厨师端上叫花鸡后,官员都发现鸡少了一条腿。对此官员只是奇怪,并不做声,因为他想看看,这个厨师究竟会愚蠢到何时?

但是当有一天,厨师依然端上了一条腿的叫花鸡后,官员实在是忍不住了,便责问厨师:“你是不是把另外一只鸡腿偷吃了,为什么你端上来的叫花鸡总是缺一条腿,难道你养的鸡都是一条腿吗?”厨师很无辜地大喊:“大人冤枉啊,大人冤枉啊,那些鸡的确都是一条腿,请您到后院看看。”

官员觉得莫名其妙,于是跟着厨师来到后院一看,每只鸡确实是一条腿在站着。此情此景令厨师分外得意:“老爷,您看!这些鸡可都是一条腿啊,真的不怪我。”

官员很奇怪,当然他奇怪的并不是为什么每只鸡都是一条腿,因为他知道鸡睡觉的时候都是单腿站立,他真正好奇的是,都到这个节骨眼上了,厨师竟然还在说着蠢话。于是他大声鼓掌,所有的鸡全部被惊醒了,当然,这些鸡的另一条腿也都放了下来。

于是官员指责厨师道：“你真把我当傻子看了，是吗？这些鸡不都是两条腿吗？”此时此刻，厨师再也得意不起来了，但是他对此也并没有半点羞愧质疑，他异常镇定自若地对官员说：“大人，我上菜的时候可以从来没见过您鼓过掌。以后上菜的时候请您鼓鼓掌，没准你所吃到的叫花鸡就是两条腿啦！”

从这则笑话中我们不难看出，厨师明知一条腿的鸡肯定会惹来官员的怨怒，但他仍然执意如此，其实其目的极为单纯，就是想博得官员的夸奖，但这正是官员一直所忽略的，所以，厨师一而再再而三的为员工呈上一条腿的鸡，一方面是对官员的暗示，另一方面也是消极抵抗的一种手段，最终，通过“后院观鸡”一事，官员终于知道了厨师的心意。

由此可见，在企业管理中，每一位员工都是需要被激励的。这就如同上述笑话中的官员与厨师，每次官员都只顾着吃叫花鸡，而对厨师的辛苦劳作无半点称赞，所以，厨师自然会消极怠工，做出了的叫花鸡且不说好吃不好吃，至少叫花鸡的一条腿已经没有了。企业管理也是如此。

企业以追求效益最大化为目的，而员工业绩的最大化本身就是企业效益最大化的基础，因此，管理者必须把握激励机制，以使员工业绩达到最大化。在员工有良好表现时，口头或物质方面的奖励是管理者不应吝惜的，如果非要等到发年终奖金时才打算犒赏员工，那么员工等待的时间越长，奖励的效果越可能打折扣。

企业管理者应该明白的是，激励员工，受益的不仅仅是员工，企业也会从中受益颇丰。

十

二

HONGGUAN JINGJIXUE

宏观经济学

宏观经济学是以国民经济总过程的活动为研究对象的，着重考察和说明国民收入、就业率、价格水平等经济总量是如何决定的、如何波动的。现代宏观经济学是为国家干预经济的政策服务的。宏观经济学看上去与普通民众毫无关系，然而却是对普通民众影响最深远的。因此要了解这些对我们生活具有最大意义的宏观经济形势，就需要了解相关的理论。

政府预算：深圳——首个公开政府预算的城市



政府预算是指按照一定的法律程序编制和执行的政府年度财政收支计划，是政府组织和规范财政分配活动的重要工具。在现代社会，它还是政府调节经济的重要杠杆。

政府预算是具有法律效力的文件，表现为政府预算的级次划分、收支内容、管理职权划分等都是以前算法的形式规定的；预算的编制、执行和决算的过程也是在前算法的规范下进行的。政府预算编制后要经过国家立法机构审查批准后方能公布并组织实施；预算的执行过程受法律的严格制约，不经法定程序，任何人无权改变预算规定的各项收支指标，这就使政府的财政行为通过预算的法制化管理被置于民众的监督之下。



经典案例

JING DIAN AN LI

深圳君亮资产管理公司的 CEO 吴君亮和他的两位财务分析人员李德涛、万宇涵，怀着“天真”的理想，从 2006 年起，在深圳开始了“不务正业”的公共预算之旅。他们向十几个中央部委、十几个地方政府提出了查看预算案的申请。一次次的失望之后，2008 年 5 月 27 日，他们终于看到了深圳市政府的 2008 年度部门预算草案。5 月 27 日，在深圳市财政局阅览室，工作人员将一本粉色封面的厚书递给他们。

吴君亮一直密切关注着国内于 1998 年启动的公共财政改革，并于 2006 年出资创办公益性的“中国预算网”。但是想查看政府预算哪有那么简单，他们耗费了大量的精力仍然毫无结果。直到 2007 年 4 月，国务院发布《政府信息公开条例》（以下简称《条例》），其中明确规定，各级政府的预算和决算报告是需要主动公开的“重点政府信息”，必须向公众开放并提供便利的查阅条件。2008 年 5 月 1 日，《条例》正式实施，吴君亮和他的团队立即着手申请。按照网上查到的政府部门联系方式，吴君亮团队发出一份份申请电邮、传真或信函。申请的开头一般是这样的：某某部门，我们是一群公共预算观察志愿者，现根据 5 月 1 日正式实施的《政府信息公开条例》，特向贵单位申请公开 2008 年度部门预算……5 月 26 日，努力迎来了第一次回报。经过 10 天的联系和沟通，深圳市财政局批准了他们“看预算”的申请。5 月 27 日下午，吴君亮、李德涛、万宇涵终于看到了那本粉色封面、银色标题的厚书——《深圳市本级 2008 年部门预算（草案）》。

作为政府信息公开的一项重要内容,预算公开一直是社会关注的热点,也被视为国家推进政务公开、扩大民主的一大标志。尽管我国正在加快政府预算公开的推进步伐,但距离公众的要求仍有一定距离。专家们表示,政府预算公开将是一个循序渐进的过程。

平衡预算:加州平衡预算案惊险通过



词条解析

政府的财政措施,包括支出和收入两个层面。政府支出包括国防、教育文化、公共建设、偿付公债利息等项目,收入层面主要是各种税收及公营事业盈余缴库两大项。当收支相等时,称为预算平衡。传统理论上具体是指财政收支、信贷收支、外汇收支和物资供求之间的综合平衡,是计划经济体制下的财政综合平衡理论。财政平衡是综合平衡的关键,银行信贷收支平衡是综合平衡的反映,外汇收支平衡是综合平衡的补充,物资供求平衡是综合平衡的基础。



经典案例

JING DIAN AN LI

受金融危机的冲击,美国加州自2008年陷入严重财政危机。2009年2月初,标准普尔公司将加州信用评级下调,使之成为美国国内信用评级最差的州,进一步加大了加州通过借贷吸纳资金的难度。

而美国加利福尼亚州议会在经历长达数月的争论后,终于在2009年2月19日投票通过平衡预算方案。根据这一方案,加州下一步会通过增收税款和削减公共开支等手段,弥补高达420亿美元的财政赤字。当日通过平衡预算案的过程可谓惊险。根据加州法律的规定,预算案必须得到参众两院三分之二以上议员,即80人支持方能通过。经过长达46个小时的讨价还价后,在两院均占多数的民主党人作出重大让步,放弃将燃油税提高12%的条款,又争取到一名共和党籍议员为方案投赞成票。经统计,两院内75名民主党议员全部投赞成票,而44名共和党议员中仅有6人选择支持平衡预算案。赞成人数刚好达到所需票数,方案最终勉强通过。根据通过的预算方案,州政府在一年内削减公共交通、卫生医疗、教育、司法等领域的支出总计151亿美元,增税128亿美元,借贷54亿美元,同时创建10亿美元的后备基金。方案实施后,个人所得税将提高0.25%、消费税平均上涨1%。而州长施瓦辛格在2003年就任时高调废除的汽车牌照费也将重征,数额为车辆价值的1.15%。

平衡预算不外乎两种办法,一是增收,二是节流。政府平衡预算主要靠节流,因

为增加收入就意味着加税。然而对下层民众来说,如果他们赖以生存的社会福利项目被大刀阔斧地削减,以弥补为富人减税造成的窟窿,那么恐怕也不是什么好事了。

预算赤字:美国庞大的赤字危机



财政赤字是财政支出大于财政收入而形成的差额,由于会计核算中用红字处理,所以称为财政赤字。财政赤字是财政收支未能实现平衡的一种表现,是一种世界性的财政现象。财政赤字即预算赤字,指一国政府在每一财政年度开始之初,在编制预算时在收支安排上就有的赤字。若实际执行结果收入大于支出,为财政盈余。从理论上说,财政收支平衡是财政的最佳情况,在现实中就是财政收支相抵或略有节余。但是,在现实中,国家经常需要用大量的财富来解决大批的问题,会出现入不敷出的局面。这是现在财政赤字不可避免的一个原因。不过,这也反映出财政赤字的一定作用,即在一定限度内,可以刺激经济增长。在居民消费不足的情况下,政府通常的做法就是加大政府投资,以拉动经济的增长,但是这绝不是长久之计。



经典案例

JING DIAN AN LI

在2009 预算年度结束后,美国政府预计赤字达到1.84 万亿美元,这将是2008 年4548 亿美元赤字的4 倍。用于与自“二战”以来历时最长的美国经济衰退做抗争,以及稳定美国金融体系的大规模财政开支推动了赤字的攀升。伊拉克战争和阿富汗战争的费用也是一个主要因素。同时,经济低迷使得政府税收收入也大幅减少,主要是因为大量失业造成个人所得税收入递减,虚弱的经济体使得企业所得税大幅减少。

飙升的赤字使得美国国债的外国持有者们开始担心,这包括美国最大的债权人——中国。美国公债总额现在已达到11.6 万亿美元。这些债务的利息支出在去年达到了4520 亿美元,成为继医疗救助、社会保险和国防开支之后最大的联邦支出。现在,按国民生产总值来计算,美国的债务总量基本超过了美国经济年支出的80%。而在“二战”期间,债务总量占到国民生产总值的120%。债务大部分是由于出售长短期国债而产生的。

财政赤字是国家宏观调控的手段,它能有效动员社会资源,积累庞大的社会资本,支持经济体制改革,促进经济的持续增长。实际上,财政赤字是国家为经济发

展、社会稳定等目标,依靠国家坚实和稳定的国家信用调整和干预经济,是国家在经济调控中发挥作用的一个表现。但是,赤字财政政策并不是包治百病的良药。刺激投资,就是扩大生产能力。实行扩张性政策,有可能是用进一步加深未来的生产过剩的办法来暂时减轻当前的生产过剩。因此,长期扩张积累的后果必然会导致更猛烈的经济危机的爆发。

社会成本:制定策略应考虑总效果



社会成本,是指生产一种商品或者采取某种行动给社会带来的成本,这一成本不一定等于私人成本。

明确社会平均成本能够为了了解整个社会和掌握本企业的成本管理水平提供依据。我们可以将本企业的实际成本与部门和社会的平均成本进行比较,找出差距,并能看出企业的成本水平是否符合社会的经济效益要求,或者对其更好。社会成本的另一重要意义在于,它能反映整个社会或部门的平均劳动耗费量的耗费水平。从宏观上了解一定时期花费了多少劳动,创造了多少产品,其社会价值如何。同时,作为产品价格制定的依据,一般只能是社会平均成本,而不可能是个别企业的产品成本。在现代西方社会,还有一种解释,是将整个社会中由于各种企业对社会带来的各种各样的污染和公害等也称为社会成本。既认为一定时期由于企业生产出各种产品或劳务,而又认为是对整个社会所付出的代价。



经典案例 JING DIAN AN LI

假设,某个产生烟尘污染的工厂建在一个以前没有烟灰污染的地区,引起每年100美元的损害。假定采用征税方法,这样,只要工厂冒烟,工厂主每年就要交100美元的税。再假定,消烟装置每年花费90美元。在此情形下应该安装消烟装置。可以用90美元的支出避免100美元的损失,厂主每年可省下10美元。但得到的结果并不是最佳的。假设,受害者迁移或采取其他防范措施便可避免受害,这些方法的成本为40美元,或大致等于40美元的收入损失。这样就产生了50美元的生产价值,如果工厂继续释放烟尘并且上述两种措施得以采纳的话。如果厂主须支付等于损失的税额,则显然需有一种双重纳税制度,应让该地区居民支付等于工厂主(或其产品的消费者)追加的成本的税,以避免损害。在此情形下,人们就不会因在该地区或采取其他预防措施来防止损害发生。这样做的成本将少于生产者减少

损害所花费的成本（当然，生产者的目标不是要减少损害，而是要减少税收）。反对向引起损害的生产者征税的税收制度，将倾向于产生过高的避免损害的成本。当然，如果有可能不是以损失为税收基点，而是以散发烟尘而导致的生产价值（最广义的）的下降数为基点征税，那么可防止过高的成本。

总之，在对各种社会格局进行选择时，我们必须记住，将导致某些决策的改善的现有制度的变化也会导致其他决策的恶化。而且，我们必须考虑各种社会格局的运行成本（不论它是市场机制还是政府管理机制），以及转成一种新制度的成本。在设计和选择社会格局时，我们应考虑总的效果。

挤出效应：白领返乡潮的根源



挤出效应是指扩张性财政政策所引起的利率上升，挤占私人投资，抑制总需求增加的现象，亦即政府支出增加所引起的私人消费或投资降低的作用。

在一个充分就业的经济中，政府支出增加，商品和劳务需求上升，物价上涨，实际货币供给量降低，可用于投机动机的货币减少，债券价格下跌，利率上升，私人投资减少，消费减少。政府支出挤占了私人投资和消费。

经典案例 JING DIAN AN LI

目前，沿海城市包括珠三角地区出现了白领返乡潮，而白领返乡很大部分原因在于沿海城市房价畸高，辛苦工作买不起房子，且生活品质低下。由于全球金融危机和4万亿政府刺激计划对民企的挤出，导致了大量民资从制造业中撤出，伴随政府对房地产的政策扶持而扎堆进入房市进行投机和投资性炒作。由于原有的闲置民资（如浙江炒房团）和新近从制造业撤出的产业资本，投资房市的目的是寻求房价上涨的财富效应，因此在炒高房价的同时也大幅度推高住房空置率。

与此同时，分享了政府4万亿刺激计划的国企则在2009年获得了可观的利润。获得垄断利润的央企，其投资渠道也相当有限，而房市成了其消化现金流的主要投资渠道之一。这也就是为何2010年以来各地相继出现了10大地王，有8个被央企囊入的重要原因。

珠三角等地区出现的白领返乡潮，其本质是房市投资、投机型需求对具有真实自居需求的潜在购买者的挤出，是对高房价的摊牌博弈。这种现象一旦得以持续，意味着房市将成为了投资、投机者击鼓传花的寻找最后接棒者的零和乃至负和游

戏。随着房价失去自住需求支撑的空涨，要维系泡沫将需要更为庞大的现金流，这意味着房价泡沫必然在流动性黑洞冲击下被戳穿。

总之，由于国内的通货膨胀和一系列有利于国企的政策，使得民间资本大量流入楼市，当前这种投机和投资驱逐真实自居需求的现象确实是挤出效应的最真实反映。

财政政策：我国的金融危机对策



财政政策是指国家根据一定时期政治、经济、社会发展的任务而规定的财政工作的指导原则，通过财政支出与税收政策来调节总需求。增加政府支出，可以刺激总需求，从而增加国民收入，反之则压抑总需求，减少国民收入。税收对国民收入是一种收缩性力量，因此，增加政府税收，可以抑制总需求从而减少国民收入，反之，则刺激总需求增加国民收入。它由国家制定，代表统治阶级的意志和利益，具有鲜明的阶级性，并受一定的社会生产力发展水平和相应的经济关系制约。

财政政策是国家整个经济政策的组成部分，同其他经济政策有着密切的联系。财政政策的制定和执行，要有金融政策、产业政策、收入分配政策等其他经济政策的协调配合。目前，中国实行的是积极的财政政策和适度宽松的货币政策。

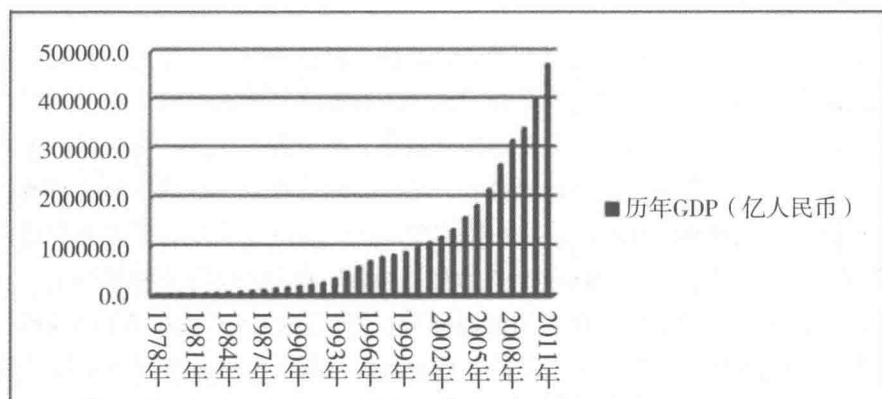
经典案例

JING DIAN AN LI

2008年9月15日，以美国第四大投资银行——雷曼兄弟倒闭为促发点，全球各国政府的积极救市活动拉开了序幕，中国、美国、欧盟、日本以及其他国家和地区相继推出了经济拯救与刺激计划，财政政策与货币政策双管齐下，并辅之以外贸政策、产业政策等，动作之快、力度之大前所未有的。为了防止经济过度快速下滑，从2008年第四季度起，我国政府转变了稳健财政政策的基调，实施了规模庞大、内容丰富的积极财政政策，包括扩大政府公共投资、实行结构性减税、提高低收入群体收入、优化财政支出结构以及支持技术创新和节能减排。这些政策与措施将导致2009年预算赤字达到9500亿元，如果按照2009年8%的GDP增长率来算，财政赤字规模占GDP的比重将达到2.9%，接近3%的警戒线水平。积极财政政策中最受人瞩目的就是总额达4万亿元人民币的投资刺激计划。中央政府根据该计划将拨款1.18万亿元，其中2009年、2010年分别安排5915亿元、5885亿元。截至2009年9月，中央已经下拨四批投资总共3800亿元。此外，还有十大产业振兴计划、家电下乡以及其他相应的配套措施。

另外, 财政部从2008年12月1日起进一步提高了部分劳动密集型产品、机电产品和其他受金融危机影响较大如纺织、服装、玩具等产品的出口退税率。调整总共涉及3770项产品, 约占全部出口产品的27.9%。

总之, 在面对经济危机时, 积极的财政政策是很有必要的。积极的财政政策短期内对经济复苏会有积极的作用, 但从长期来看, 积极的财政政策必然是要退出的。如果积极的财政政策不及时、渐次地退出, 特别是如果将政府主导的投资行为长期化、固定化, 就会导致计划替代市场, 或者说经济的市场行为被政府行为所取代, 从而弱化市场机制的资源配置能力。



我国 GDP 增长走势图

自由贸易：谁动了自由贸易？



词条解析

自由贸易是指国家取消对进出口贸易的限制和障碍, 取消本国进出口商品各种优待和特权, 对进出口商品不加干涉和限制, 使商品自由进出口, 在国内市场上自由竞争的贸易政策。它是“保护贸易”的对称。这并不意味着完全放弃对进出口贸易的管理和关税制度, 而是根据外贸法规即有关贸易条约与协定, 使国内外产品在市场上处于平等地位, 展开自由竞争与交易, 在关税制度上, 只是不采用保护关税, 但为了增加财政收入, 仍可征收财政关税。

自由贸易政策是西方国家自由竞争时期的产物。英国实行此项政策达60年之久, 对当时英国资本主义的发展起到推动作用。“二战”以后, 尽管联合国宪章规定了自由贸易的原则, 《关税及贸易总协定》也明文规定降低关税和消除非关税壁垒, 但世界大部分国家一直盛行贸易保护主义。WTO在某种程度上说, 一直在不

遗余力地推进世界市场的自由贸易。我国自从加入 WTO 后, 自由贸易程度有了很大的提高。



经典案例

JING DIAN AN LI

2009 年 3 月 28 日, 美国众议院通过的 8190 亿美元的经济刺激计划议案, 被视为奥巴马政府启动经济努力的一个初步胜利。然而, 议案中所包含的“购买美国货”的条款则在世界范围内引起了广泛关注。事实上, 这些条款的正式通过, 无异于“向自由贸易宣战”! 支持这一条款的人认为, 此举可以确保经济刺激计划所创造或保留的 400 万个工作岗位留在美国, 对于困境中的美国钢铁等行业会起到一定的效果。然而, 这些条款所传达的贸易保护主义信息昭然若揭, 美国急不可耐地要为这场金融危机寻找替罪羊, 外部原因成了最好的开脱借口。随着危机的深化, 保护主义情绪日渐高涨, 一些官员甚至提出“购物要买美国货, 裁员要裁外国人”的说法, 这引起了其他国家的连锁反应, 对于金融危机下的全球经济更是“一记闷棍”。

对发达国家来说, 自由贸易显然是把“双刃剑”, 既可增进本国福利, 也会给后进国家提供通过学习而获得的“后发优势”。先行一步的发达国家当然不愿与大家平起平坐。所以, 国际贸易永远存在, 但永远不会完全自由。对于美国这样的超级大国而言, 所谓的“自由贸易”当然主要是希望各国敞开大门, 以利于美国的商品输出。而一旦别国商品开始大量流入美国, 美国资本家就要想尽各种办法来限制竞争对手。

GDP: 那些无效和消失的 GDP



词条解析

GDP 即英文 Gross Domestic Product 的缩写, 是指经济社会 (即一个国家或地区) 在一定时期内运用生产要素所生产的全部最终产品 (物品和劳务) 的市场价值, 也就是国内生产总值。它是对一国 (地区) 经济在核算期内所有常住单位生产的最终产品总量的度量, 常常被看成显示一个国家 (地区) 经济状况的重要指标。生产过程中的新增加值, 包括劳动者新创造的价值和固定资产的磨损价值, 但不包含生产过程中作为中间投入的价值; 在实物构成上, 是当期生产的最终产品, 包含用于消费、积累及净出口的产品, 但不包含各种被其他部门消耗的中间产品。

GDP 是反映一个国家或地区经济发展情况的非常重要的宏观经济指标, 但同其他任何指标一样, GDP 也不是万能的, 在反映和解释经济社会发展情况时有它的局

限性。我们不能奢望 GDP 能够满足各方面要求,世界上没有一个统计指标能够做到这一点。我们应当清楚利用 GDP 能够做什么,不能够做什么,在它的适用范围内,正确地使用它;在超过 GDP 适用范围的领域发挥其他合适的统计指标的作用。



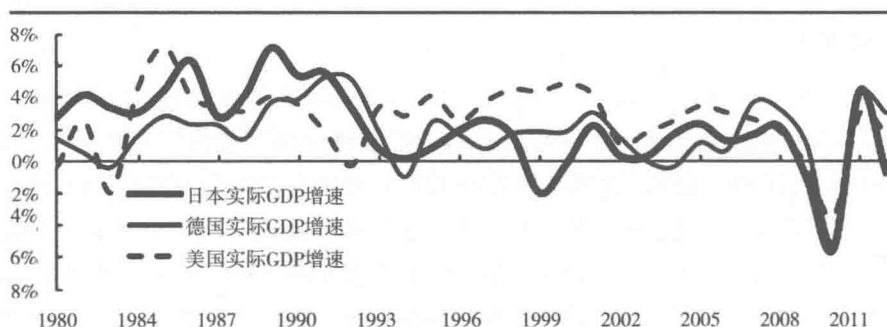
经典案例

JING DIAN AN LI

某地遭受百年未遇的特大洪水,大量房屋被冲毁,大片庄稼被淹没,老百姓哭天喊地、痛心疾首。次年,他们硬着头皮或支储蓄或举债务搞灾后重建,建筑运输等行业一片繁荣,这一年的 GDP 是往年的 130%,但老百姓反倒感觉自己的生活比原来差了一大截。原因很简单,洪水把多年来的劳动成果毁于一旦,而劳动成果就是往年 GDP 的累积,这些 GDP 因为洪水瞬间消失。如果一边是 GDP 的增加,一边是 GDP 的消失;或者是 GDP 在不断地增加,但增加的却是一些无效的 GDP,那么再高的 GDP 发展速度也并不能证明社会的财富在增加、经济在发展,因为只有保留下来并为人们所需要的 GDP 才是真正的财富。一个地方不断出现消失的 GDP 或者是无效的 GDP,只能证明我们过去做了太多的无用功或者我们现在的决策有问题。

令人遗憾的是,我们的生活当中这样的例子仍然比比皆是、层出不穷。中国几乎所有的城市都在大兴土木,大马路、大广场、大公园层出不穷,有的学校斥资数千万修造一个大门,有的城市在几无人烟的郊区大道上通宵亮灯,这些远远超出实际需要的面子工程,难道不是无效的 GDP?很多地方的城建规划是朝令夕改,房子是拆了建,建了拆,再建再拆,每一次的拆迁过程不都是过去 GDP 的消失?

总之, GDP 固然是统计一个国家或地区经济状况的重要数据,但它并非万能,还有很多缺陷,有时候并不能十分准确地反映该国家或地区的经济增长状况。所以,我们不能迷信 GDP 数据。



日本、德国和美国实际 GDP 增速

GNP: 日本在闷声发大财



国民生产总值 (英语: Gross National Product, 简称 GNP), 亦称国民生产毛额或本地居民生产总值, 即一国之国民一年内所生产的最终产品 (包括劳务) 的市场价值的总和, 是国民收入核算中最重要的组成部分。

GNP 与 GDP 的主要区别即在于前者是生产能力基于国家地域的统计, 而后者是基于财富的国家领属关系得出的生产数据。



经典案例

JING DIAN AN LI

从 2010 年开始, 中国的 GDP 开始超过日本, 并逐渐在全球排名第二的位置上站稳。国人为此欢呼雀跃, 认为中国的生产能力终于超过日本了。但学界则有不同的声音。2001 年, 人类步入新千年时期, 日本发布一则消息, 不再使用 1948 年以后的统计方式, 改 GNP 的统计方式为 GDP。这使日本在全球的经济牌位有了明显的下降。

另外, 日本国掌握的经济力量创造的价值却并未被中国赶超。日本 GDP 占日本经济总量的 40% 左右, 1983 年到 2007 年, 日本海外企业的销售收入由零增长到 20903 亿美元; 海外总资产由 2720 亿美元增加到 54025 亿美元, 增长近 20 倍; 海外纯资产由 373 亿美元增加到 22143 亿美元, 增长近 60 倍; 外汇储备由 244 亿美元增加到 9733 亿美元, 增长近 40 倍。其海外经济的规模相当于国内经济的 1.58 倍。单看 GDP, 美国每年都超出日本一倍多, 但算起 GNP, 美国还不如日本。

那么到底是美国更有钱, 还是日本更有钱呢? 按照地域来算, 美国比日本的生产力更高, 而按照财富的国家所属来算, 日本比美国创造的价值更高。

货币政策: 宽松的货币政策退出



狭义的货币政策是指中央银行为实现既定的经济目标 (稳定物价、促进经济增长、实现充分就业和平衡国际收支) 运用各种工具调节货币供应量和利率, 进而影响宏观经济的方针和措施的总合。广义的货币政策是指政府、中央银行和其他有关

部门所有有关货币方面的规定和采取的影响金融变量的一切措施（包括金融体制改革，也就是规则的改变等）。

通过中央银行调节货币供应量，影响利息率及经济中的信贷供应程度来间接影响总需求，以达到总需求与总供给趋于理想的均衡的一系列措施。货币政策分为扩张性的和紧缩性的两种。扩张性的货币政策是指通过提高货币供应增长速度来刺激总需求，在这种政策下，取得信贷更为容易，利息率会降低。因此，当总需求与经济的生产能力相比很低时，使用扩张性的货币政策最合适。紧缩性的货币政策是指通过削减货币供应的增长率来降低总需求水平，在这种政策下，取得信贷较为困难，利息率也随之提高。因此，在通货膨胀较严重时，采用紧缩性的货币政策较合适。

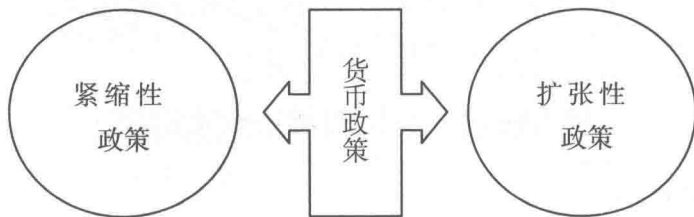


经典案例

JING DIAN AN LI

从2009年下半年以来，关于量化宽松货币政策的退出问题就成为世界各国关注的焦点，在经济复苏摇摆不定的全球经济环境中，以美国为代表的发达经济体选择了谨慎退出的策略。

半年时间过去了，各种宏观经济指标回升向好成为了主基调。然而，继迪拜之后，以希腊、爱尔兰、西班牙、葡萄牙为代表的欧元区国家的主权债务危机有加剧的趋势，给复苏中的全球经济增加了新的不确定性，经济“二次探底”或“W型”复苏中的反复又成为市场的新隐忧。中国经济复苏向好比预期强劲，宽松货币政策退出的呼声日渐升高。因为，不仅仅CPI、PPI等指标的迅速回升，更严峻的是西南大旱、粮食减产、大宗农产品价格上涨带来的通货膨胀预期越发强力。国际铁矿石供应商再次漫天要价，有色金属期货市场价格也蠢蠢欲动，以石油为代表的能源价格上涨趋势已经是事实，输入型通货膨胀预期同样在与日俱增。管理通货膨胀预期变得更加强烈，而受国内外环境影响，我国的货币政策正在收紧。



奥肯定律：奥肯定律在中国变异



奥肯定律是指失业率每高于自然失业率 1 个百分点，实际 GDP 将低于潜在 GDP 两个百分点。反言之，GDP 每增加 2%，失业率大约下降 1 个百分点。这种关系并不是十分严格，它只是说明了，产量增加 1% 时，就业人数上升达不到 1%。原因可能是产量的增加是通过工人加班加点来达到的，而非由于增加就业人数；也可能是社会增加了第二职业人数，从而使就业量小于产量增加的百分比。由此得出结论：实际 GDP 必须保持与潜在 GDP 同样快的增长，以防止失业率的上升。

美国著名的经济学家阿瑟·奥肯发现了周期波动中经济增长率和失业率之间的经验关系，即当实际 GDP 增长相对于潜在 GDP 增长（美国一般将之定义为 3%）下降 2% 时，失业率上升大约 1%；当实际 GDP 增长相对于潜在 GDP 增长上升 2% 时，失业率下降大约 1%，这条经验法则以其发现者为名，被称为奥肯定律。潜在 GDP 这个概念是由奥肯首先提出的，它是指在保持价格相对稳定的情况下，一国经济所生产的最大产值。潜在 GDP 也称充分就业 GDP。



经典案例

JING DIAN AN LI

奥肯定律在国内外得到普遍的认同。从中国的实际情况来看，虽然经济增长无疑是就业增长的前提，但是，高经济增长并没有创造出人们期望的那么多的就业岗位。中国自 20 世纪 80 年代以来，经济保持了较高速度的增长率，年平均达到 9.4%，但并没有带来就业的相应增长。1985~1990 年，全国 GDP 年平均增长率为 7.89%，同期就业人口平均增长率为 2.61%；1991~1995 年，全国 GDP 平均增长率为 11.56%，同期就业人口年增长率为 1.23%；1996~1999 年，全国 GDP 年平均增长率为 8.30%，同期就业人口年平均增长率为 0.96%。数据显示，自 1991 年以来，中国 GDP 增长对就业的拉动作用与前期相比有较大幅度的降低，奥肯定律在中国出现变异。

奥肯定律在中国出现变异的原因：首先，中国经济距离长期的良性发展还有一定差距。中国国民生产总值中农业的比重还相当大；第三产业的比重和同阶段的发达国家相比偏低；国有企业的诸多问题还没有彻底解决；劳动力教育和培训水平还跟不上形势的需要。其次，中国国有企业改革加大了当前的就业压力。最后，农村剩余劳动力大量向城镇转移也是一个原因。

税收归宿：谁实际缴了税？



税收归宿亦称“税负归宿”“赋税归宿”“课税归宿”，它是税收负担的最后归着点，即是税收负担运动的最后归着环节，表明全部税收负担最后是由谁来承担的。国家对纳税人课税，其税负的运动结果有三种情况：一是纳税人将所缴纳的税款，通过转嫁使税负最终落在负税人身上；二是税负无法转嫁而由纳税人自己承担；三是转嫁一部分，纳税人自己承担一部分。不管出现何种情形，税负总是要由一定的人来承担，归着于一定的人身上。

税负归宿有经济归宿与法律归宿之分。税负由税法上规定的纳税人负担称为税的法律归宿，税负不由纳税人负担而由其他人负担称为税的经济归宿。从法律上的归宿过渡到经济上的归宿，可能只要一次转嫁就能完成，也可能要经多次转嫁才能完成。特殊情况是，法律上的归宿即是经济上的归宿，在这种情况下，税负转嫁则没有发生。因此，税的法律归宿始终只有一个，而经济归宿则可能是一个、两个甚至更多。



经典案例

JING DIAN AN LI

税法规定对销售香烟类征税，卖者每出售一包香烟要纳1元的税，在不征税时，每包烟的售价是4元，就此例来看，1元的税由谁来付钱？可能会出现以下几种情况：

- (1) 售价仍是4元，那么不管买者是谁，这时，1元的税由卖者来负担；
- (2) 由于征税的缘故，卖者把售价提高到5元，这时，1元的税由买者负担；
- (3) 售价提高到4.5元，这时买卖双方都负担了一部分税，买者负担0.5元，卖者负担0.5元。

即使是这样一个简单的例子，我们也可以看出，税负是在运动着的，总是要由纳税人或其他人来负担。

从上面卖香烟的例子来看，税的法律归宿总是卖者，而经济归宿在情况(1)下为卖者，在情况(2)下为买者，在情况(3)下则为卖者和买者共同充当。税负归宿亦有直接归宿和间接归宿之分。前者指税负无法转嫁，由纳税人自己负担的情形；后者指税负发生转嫁，由他人负担的情形。

贸易壁垒：小小组扣引发的案件



贸易壁垒又称贸易障碍，它是指对国际商品劳务交换所设置的人为限制，主要是指一国对外国商品劳务进口所实行的各种限制措施。一般分关税壁垒和非关税壁垒两类。就广义而言，凡使正常贸易受到阻碍，市场竞争机制作用受到干扰的各种人为措施，均属贸易壁垒的范畴。例如，进口税或起同等作用的其他捐税，商品流通的各种数量限制，在生产者之间、购买者之间或使用者之间实行的各种歧视措施或做法（特别是关于价格或交易条件和运费方面），国家给予的各种补贴或强加的各种特殊负担，以及为划分市场范围或谋取额外利润而实行的各种限制性做法，等等。

随着 WTO 等国际间贸易组织成员的不断増加以及各地区组织的建立，如北美自由贸易区等，对这两类组织的非成员国关税壁垒还在起着作用。但值得注意的是，国际上非关税壁垒的作用正在上升，或有上升的趋势。一些发达国家利用其自身的技术优势对来自其他国家产品的认证要求，极大地阻碍了欠发达和发展中国家制成品的出口，而只能出口资源性的初级产品，加剧了南北间的经济及贸易发展差距。另外，发达国家，以及一些次发达甚至发展中国家越来越多地采用的反倾销手段，也是非关税壁垒之一。就我国而言，配额、许可证制度也属于后者。



经典案例 JING DIAN AN LI

2001 年年底，许多人还沉浸在入世的喜悦中，江苏申澄集团的当家人却仿佛遭到了当头一棒，他们出口德国的一批针织服装，因为没有达到合同上约定的生态纺织品标准而被中间商处以 16 万美元的罚款，辛辛苦苦挣来的血汗钱就这样打了水漂。浙江一家专业从事女装出口的制衣公司将一批成衣按订单要求发往德国时，却被拒之门外。纳闷不已的经营者被告知：不是服装尺寸不对路，而是小小的纽扣出了大问题——不符合环保要求。制衣公司当即与纽扣厂联系。从来没有听说过纽扣还有环保问题的厂家赶紧按要求重新制作了一批纽扣，换了纽扣后的这批服装才得以“过关”。

近几年迅速崛起的对外贸易，使得中国在世界贸易中的位次不断提升的同时，也步入了国际贸易摩擦的高发期，我国已经成为世界上受贸易摩擦影响最大的国家。中国企业在走出去的时候必须要了解法律法规，并学会自保。另外，国家相关部门也应该积极配合企业做好走出去的各项策略和危机应对措施。

二元经济：日本二元经济的转型



“二元经济”是指发展中国家的经济是由两个不同的经济部门组成。一是传统部门，二是现代部门。传统部门包括自给自足的农业及简单的、零星的商业、服务业，劳动生产率很低，边际劳动生产率接近零甚至小于零，非熟练劳动的工资极低，在该部门存在大量的隐蔽性失业，但容纳着发展中国家的绝大部分劳动力。其生产方式主要为“维持生计”的产业。而现代部门包括技术较先进的工矿业、建筑业、近代商业、服务业，容纳的就业劳动力较少，劳动生产率较高，工资水平较高，在传统部门的工资之上。其生产方式主要是使用再生产性资本谋取利润，具有典型的资本主义特征。

“二元经济”最初是由伯克（Booke，1933）提出的，他在对印度尼西亚社会经济的研究中把该国经济和社会划分为传统部门和现代化的荷兰殖民主义者所经营的资本主义部门，他当时的研究仅仅限于对二元经济的一种单纯的描述。



经典案例 JING DIAN AN LI

日本从明治维新到“二战”结束（1880～1945年）一直处于二元经济的第一阶段。这一时期处于工业化初始阶段，明治政府致力于经济结构的变革，对传统生产技术加以改进，引进西方技术中适合日本农情的部分，推广有机肥和化肥，大力普及以牛马牵引为主的改良农具。从19世纪80年代到20世纪40年代，农业剩余劳动力不断流出，农业劳动力的就业比例从80%下降到43.5%。这是二元经济转化的初始阶段。“二战”后，日本城市受到严重破坏，工业濒临崩溃，无法吸收大量工人就业，同时大批军人和遣返人员大量流入农村，中断了农业剩余劳动力的转移进程，一度形成了“以农为主”的人口产业结构，而直到1954年才基本恢复到了战前的水平。

总的来说，这个时期经济体制比较脆弱，工业的发展对农村劳动力的促进作用还没有完全显现，日本此时转移的速度相对较慢。农业中多余的劳动力流出不会影响农业总产出，不会产生粮食短缺问题，而且同时提高了工业产出水平。

日本二元经济转换的第二个阶段是从“二战”后到20世纪80年代（1945～1980年）。在这30多年的时间里，日本的生产力飞速发展，重化工业和机械工业迅猛增长，对外输出增幅明显，东京圈、阪神圈、中京圈等重要工业地带主导产业的高速发展，使得就业空间扩大，农业劳动力的转移最为迅速。农业劳动力比重下降了34%，这是整个日本农业工业化进程中速度最快的阶段。从1950年到1975年

间,日本农村人口共减少了1447万人,平均每年减少55.65万人。到1970年,日本第一产业就业人口在总就业人口中的比重下降到10.9%,第二、三产业就业人口所占比重分别上升到33.4%、55.4%。

二元经济转换的第三个阶段是从20世纪80年代初到现在。这一时期,日本的工业自动化和机械发展居于世界前列,农业人口所占比重从1980年降至10%以下,农业人口的迁移量比较稳定。这标志着日本基本上顺利完成了农业向二、三产业转化的任务,也标志着日本步入了现代一元经济的发展阶段。

二元经济是对发展中国家早期发展阶段的一种描述,是指经济从完全依赖于农产品的生产状态向生计农业部门与现代工业并存的二元状态的转变,这一过程的实现是经济发展的一个里程碑。二元经济是在物物交换的自给自足经济中引入货币经济,其发展取决于货币经济的扩展,当经济发展到一定程度,二元结构逐渐转化为一元,二元经济结构的转化具有显著的增长效应。我国在经济发展的过程中也不可避免地出现了二元结构,但是我国二元经济结构的产生有其特性,所以经济一元化的道路可能会更加曲折。

经济一体化:中国东盟自贸区的建成

词条解析

经济一体化是指两个或两个以上的国家在现有生产力发展水平和国际分工的基础上,由政府间通过协商缔结条约,让渡一定的国家主权,建立两国或多国的经济联盟,从而使经济达到某种程度的结合以提高其在国际经济中的地位。在这个多国经济联盟的区域内,商品、资本和劳务最终能够自由流动,不存在任何贸易壁垒,并拥有一个统一的机构,来监督条约的执行和实施共同的政策及措施。

广义的经济一体化即世界经济一体化,是指世界各国经济之间彼此相互开放,形成相互联系、相互依赖的有机体。狭义经济一体化,即地区经济一体化,是指区域内两个或两个以上国家或地区,在一个由政府授权组成的并具有超国家性的共同机构下,通过制定统一的对内对外经济政策、财政与金融政策等,消除国别之间阻碍经济贸易发展的障碍,实现区域内互利互惠、协调发展和资源优化配置,最终形成一个政治经济高度协调统一的有机体的过程。

经典案例

1997年,东南亚遭受金融危机后,中国对受危机打击的东盟各国给予了极大

的支持, 中国政府顶住巨大的压力, 坚持人民币不贬值, 确保人民币汇率的稳定, 帮助东盟国家最终克服了金融危机。中国在危机中表现出的对邻国负责任的风范赢得东盟各国的普遍好评, 与中国的关系迅速改善和发展。经历金融危机后, 东盟更加明确了地区需要加快经济一体化, 以建立有效的合作机制来防止危机的再次发生和冲击, 中国是一个可以信赖的合作伙伴, 因而选择和中国建立区域经济合作机制, 即中国-东盟自由贸易区成为必然而积极的选择。

2001 年 4 月, 中国与东盟成立了自贸区联合研究小组, 并于当年 10 月提交研究报告, 作为中国-东盟自由贸易区决策的依据。2001 年 11 月, “10+1” 宣布 10 年内建成自由贸易区的目标。2002 年 11 月 4 日, 《中国与东盟全面经济合作框架协议》签署, 自贸区建设正式启动。2004 年 1 月 1 日, 中国-东盟自由贸易区早期收获计划实施, 下调农产品的关税。2004 年年底, 《货物贸易协议》和《争端解决机制协议》签署, 标志自贸区建设进入实质性执行阶段。2005 年 7 月 20 日, 《货物贸易协议》降税计划开始实施, 7000 种产品降低关税。2009 年 8 月 15 日, 《中国-东盟自由贸易区投资协议》签署, 标志主要谈判结束。

2010 年 1 月 1 日, 中国-东盟自由贸易区如期正式建成, 标志着中国与东盟之间的经济联系上升到新的历史水平, 必将为中国和东盟各国的贸易发展和经济合作增添新的动力, 对促进世界贸易发展和世界经济复苏也将发挥积极作用。

城市化: 美国的城市化进程

词条解析

城市化也有的学者称之为城镇化、都市化, 是指由农业为主的传统乡村社会向以工业和服务业为主的现代城市社会逐渐转变的历史过程, 具体包括人口职业的转变、产业结构的转变、土地及地域空间的变化。

城市是人类文明的标志, 是人们经济、政治和社会生活的中心。城市化的程度是衡量一个国家和地区经济、社会、文化、科技水平的重要标志, 也是衡量国家和地区社会组织程度和管理水平的重要标志。城市化是人类进步必然要经过的过程, 是人类社会结构变革中的一个重要线索, 经过了城市化, 标志着现代化目标的实现。

经典案例

JING DIAN AN LI

美国是当今世界上最大的发达国家, 也是世界上城市化水平最高的国家之一。在 1870 年以前, 由于美国工业还没有得到大规模的发展, 基本上还处于传统的农

业社会,这时的城市多是为了商品的交易而建立,城市是区域贸易中心。

1870年以后一直到1940年,美国的工业化发展迅速,铁路的建设与使用改变了传统的交通运输方式,制造业、采矿业的发展不仅提供了大量就业岗位,吸引了大量人口向城市迁移,而且工业化也提高了农业的生产率,减轻了农业劳动的强度,解放了一部分农村劳动力,为工业化的劳动力需求提供了源泉。这一时期美国形成了大量的新城市,城市的规模也不断增大。

1940~1970年,美国进入后工业化社会,高速公路网的建设与完善,轿车的普及与使用改变了人们的出行方式;新通信方式改变了人们的交流方式和生活方式,从而导致了城市的快速郊区化。

1970年以后,美国成为一个经济高度发达的信息化社会,信息产业和高新产业成为其主导产业,第三产业高度发达;同时,美国开始在全球范围内组织生产,大量的制造业转移到国外。在美国城市化过程中,虽然外国移民、种族隔离和政府政策都起了重要作用,但工业化水平的不断提高和产业结构的不断升级才是美国城市化的根本动因。

尽管美国的城市化过程同美国特殊的政治、经济、历史、地理和其他因素息息相关,但仔细考察美国城市发展的历史,认真吸取其城市化过程的经验教训,借鉴其城市建设中的一些先进的理念与做法,对加快推进我国的城市化进程,促进经济及社会协调发展依然有十分重要的参考价值。

产能过剩: 产能过剩的中国钢铁业



一般认为,产能即生产能力的简称,即为成本最低产量与长期均衡中的实际产量之差。如何理解产能过剩,目前国内学者有三种看法:

第一种,产能过剩是一个总量概念。产能是现有生产能力、在建生产能力和拟建生产能力的总和,生产能力的总和大于消费能力的总和,即可称之为产能过剩。

第二种,产能过剩是一个相对的概念。产能是否过剩,不能只看生产能力和可能的总供给量,更重要的是看有多少需求。但需求是个变量,不容易准确测定。因此,认定产能过剩,需要在纵向对比产量增长过快、过猛的同时,还应同时指出在什么范围内、在多长的时间区间、相对于多大的有效需求而言。

第三种,产能过剩是一个结构性概念。同样的产能,质量不同、档次不同,对经济增长的影响以及对环境的污染程度相差迥异。因此,要对行业产能进行结构细分,确定生产能力超额供给的领域和范围。



经典案例

JING DIAN AN LI

2010年,中国粗钢产能达到7.6亿吨左右,比2009年的7亿吨再增加0.6亿吨,行业产能过剩矛盾愈加突出。受金融危机影响,2009年,中国累计净出口粗钢286万吨,再次呈净出口局面,但同比减少4479万吨,下降94%。国内粗钢消费创历史新高,弥补了国外需求的下降。2009年全年产钢5.68亿吨,比上年增产0.68亿吨,增长13.5%。

《2009年钢铁行业发展回顾及2010年展望》报告称,全行业仍有28%的企业在亏损。在产能过大的压力下,钢铁行业增产不增收,库存增加,价格下跌。2009年全行业销售利润率下滑至2.2%,同比下降53.4%,26个城市5个钢材品种库存同比增加一倍,产能过剩影响着行业的健康发展。2009年,中国共淘汰落后炼钢能力1691万吨,落后炼铁能力2113万吨。而中央正在制定钢铁行业兼并重组、淘汰落后、行业准入等一系列政策措施,以促进行业健康发展。

总之,行业产能过剩,将导致物价总水平明显下降,形成很强的通货紧缩压力,增加宏观经济的不确定性。产能过剩的发展将会使企业的投资预期和居民的消费预期下降,由此使经济增长面临越来越明显的下调压力。产能过剩的发展也会导致银行不良资产明显增加,金融风险增大。

银根紧缩:收缩银根控制房地产



词条解析

银根指的是市场上货币周转流通的情况。紧缩银根也就是市场需要货币少而流通量大,人民银行采取一系列措施减少货币的流通量。

紧缩银根、严格信贷,对固定资产大规模过度增长能够在一定程度上起到控制,也能够对低水平的重复建设起到制止作用。就目前而言,对于那些资金需求量大、资产负债率高的行业和企业影响也不小,如房地产、钢铁、汽车等。另外,可能对某些原材料的需求相应减少,一些上市公司的业绩将受到影响,从而在短期内对股市的预期有些负面影响。但长期来看,对宏观经济的协调发展将十分有利。银根紧缩的政策包括:提高存款准备金率、提高央行基准利率、调高再贴现率、买卖国债或外汇。



经典案例

JING DIAN AN LI

2007年,在货币政策持续紧缩的背景下,我国房地产行业正面临了前所未有的

的资金困局。而为了应对上调燃油价格可能会加剧通货膨胀的局面,央行出台了一系列的货币政策;与此同时,资本市场也一蹶不振。房地产企业的融资难度和成本都将大为提高。2008年,我国房地产业资金缺口高达7100亿元,大多数地产企业现金流状况惨淡。

2008年1~4月,全国商品房施工面积累计量已经达到2007年全年的75.8%,同比增幅达到25.43%。而1~4月房地产开发累计资金来源仅为2007年全年的32.3%,单位新开工面积到位资金为3600元左右,单位施工面积的到位资金为600元左右,这两个数据在2007年分别为4000元和1500多元,两者均呈现下降。具有融资便利的房地产上市公司,其现金流状况也不容乐观。2008年第一季度,房地产上市公司每股经营现金流量为-0.15元,经营活动产生的现金流量净额为-208.58亿元,比去年同期减少了125.8%。

而上述情况主要是由于受到国家银根紧缩政策的影响所致,国家有目的地调控经济,对于部分行业起到很大的控制作用。

经济泡沫:日本“土地神话”破灭



泡沫经济是指虚拟资本过度增长与相关交易持续膨胀日益脱离实物资本的增长和实业部门的成长,金融证券、地产价格飞涨,投机交易极为活跃的经济现象。泡沫经济寓于金融投机,造成社会经济的虚假繁荣,最后必定泡沫破灭,导致社会震荡,甚至经济崩溃。

泡沫经济可分为三个阶段,即泡沫的形成阶段、泡沫的膨胀阶段、泡沫的溃灭阶段。

虚拟资本(Fictitious Capital)是以有价证券(包括股票、债券、不动产抵押单)等形式存在的,能给持有者带来一定收入流量的资本;现实资本(Actual Capital)就是以生产要素形式和商品形式存在的实物形态的资本。

在生产资本和商品资本的运动中不会出现泡沫,因为生产资本和商品资本的运动都是以实物形态流量为媒介,并进行与其相对应的流向相反、流量基本相等的货币形态流量。因此,人们认为泡沫经济产生于虚拟资本的运动,这也是泡沫经济总是起源于金融领域的根源。此外,作为不动产的土地,其特殊的价格构成使土地资产成为了一种具有虚拟资本属性的资产,同时金融业与房地产业的相互渗透、相互融合,使得每次经济泡沫的产生都必然伴随着地产泡沫的产生。



经典案例

JING DIAN AN LI

日本从1955~1985年,完成了经济起飞,进入了发达国家行列,成为世界第二经济大国。手中有了钱的日本企业和居民信奉“土地神话”,日本是一个岛国,山地多,平原少。土地成为日本的稀缺资源。随着经济的发展,工业和城市占地不断增加,同时,由于基础设施建设等对土地投资的增加,地价特别是城市房地产价格具有不断上升的趋势。

然而,日本人将这种趋势绝对化了,认为地价只会上升,不会下降,以致把房地产投资作为一种资产保值和增值的方式。他们开始制造土地泡沫,从20世纪80年代后半期开始,日本地价飞涨,投机者以升值了的土地作抵押,可以从银行取得更多的贷款,然后再去寻求新的投机机会,于是有越来越多的资金追逐有限的土地,造成房地产价格的进一步上升。日本的银行业是“土地神话”的忠实信奉者。20世纪80年代后半期,由于金融自由化、利率自由化的发展,金融机构之间的竞争加剧,银行的筹资成本趋于上升。在这种情况下,银行把房地产作为寻求高回报率的途径,对房地产业的融资大幅度增加。以1985年3月为基期,到1991年3月,银行业的贷款量增加了60.6%,而同期对房地产贷款的增加量却高达150.6%。银行对房地产业的贷款余额由1985年3月17.1万亿日元增加到1991年3月的42.8万亿日元,同期的房地产贷款在银行全部贷款余额中的比重由7.2%上升到11.3%。进入20世纪90年代,“土地神话”同泡沫经济一起破灭,以土地为抵押的贷款项目便成了难以消化的不良债权。

在现代经济条件下,各种金融工具和金融衍生工具的出现以及金融市场自由化、国际化,使得泡沫经济的发生更为频繁,波及范围更加广泛,危害程度更加严重,处理对策更加复杂。泡沫经济的根源在于虚拟经济对实体经济的偏离,即虚拟资本超过现实资本所产生的虚拟价值部分。

国家破产：冰岛濒临国家破产的启示



词条解析

所谓破产,是指当债务人的全部资产不足以清偿到期债务时,债权人通过一定程序将债务人的全部资产供其平均受偿,从而使债务人免除不能清偿的其他债务,并由法院宣告破产解散。而国际上通常的国家破产,是指一个国家的金融财政收入不足以支付其进口商品所必需的外汇,或是其主权债务大于其GDP。例如,冰岛的主权债务为1300余亿美元,而它的年GDP仅为190余亿美元,这就是国家破产。



经典案例

JING DIAN AN LI

2008年,冰岛,一个美丽富饶的北欧温泉岛国,曾经被联合国选为全球最适宜居住的国家,由于受到世界金融危机的影响,面临着“国家破产”的危险。冰岛克朗兑欧元汇率已经缩水三成以上,多家银行被收回重组。2008年10月初,冰岛金融系统的恶化几近失控,冰岛克朗对欧元的汇率大幅下滑25%以上;雷克雅未克股市上的所有冰岛银行股票被全部停止交易;国际信贷评级机构则把冰岛的信贷级别从A-降为了BBB。冰岛三大银行已全部被政府接管。10月14日,冰岛股市在开盘后遭遇暴跌,跌幅一度达到77%,创单日历史最大跌幅,而从2007年10月冰岛股市的最高点8571点算起,冰岛股市的累计跌幅已经达到92%,成为全球股市跌幅榜冠军。

过去5年,在金融信贷和地产投资的推动下,冰岛平均每户家庭的财富增长了45%。一夜之间,这些财富急剧缩水,冰岛居民也都从富翁变成了“负翁”。现在的状况是,冰岛欠世界350亿英镑,也就是说每个冰岛人欠11.6万英镑(约136万元人民币),冰岛将不得不面对破产的窘境。

虽然从理论上只要是主权国家,并不存在实际意义上的“破产”,“破产”后国家的所有权并不会产生任何转移。但是,最终庞大的外债只会压在国内纳税人的身上,只能以牺牲几代国人幸福指数的代价来慢慢偿还。对于老百姓来说,失业、财产缩水等都会大规模地出现,而且还会真正地破产,还有可能因为自己的国家背上沉重的债务负担,甚至几代人都不能摆脱。而对于国家来说,不仅仅有国内的麻烦,还会严重影响到这个国家在国际上的信贷信誉,使国家陷入信誉危机之中,影响摆脱困境的步伐,这也就是所谓的祸不单行。

货币主义：撒切尔夫人的“货币主义试验”



词条解析

货币学派是20世纪50~60年代,在美国出现的一个经济学流派,亦称货币主义,其创始人是美国芝加哥大学教授弗里德曼。货币学派在理论上和政策主张方面,强调货币供应量的变动是引起经济活动和物价水平发生变动的根本的和起支配作用的原因。

货币主义认为引起名义国民收入发生变化的主要原因,在于货币当局决定的货币供应量的变化。假如货币供应量的变化会引起货币流通速度的反方向变化,那么,货币供应量的变化对于物价和产量会产生什么影响,将是不确定的、无法预测的。



经典案例

JING DIAN AN LI

20 世纪 70 年代,英国社会危机四伏,物价飞涨、生产停滞、失业率居高不下。工党政府面对困境,虽是忧心如焚,但也无力回天。1979 年,54 岁的撒切尔临危授命,出任英国首相,她高举自由经济的旗帜,大刀阔斧地改革政府管制,并亲自主持了英国的“货币主义试验”。

撒切尔上任一开始就用货币主义的政策,抑制通货膨胀。上任当年,为控制货币流通量,她一举削减了 10 亿英镑的国债,将银行的准备金率,提高到 10%,把最低贷款利率,提高到 17%。紧缩的货币政策,一时间使经济更加低迷、失业更为严重。这种“置之死地而后生”的做法,当时人们很不理解。1981 年 3 月 30 日,英国 364 名经济学家在《泰晤士报》联合发表公开信,对此政策加以抨击。但是,撒切尔并没有妥协,因为此结果本在她预料之中。她仍是信心百倍,一如既往地加以贯彻。年底,经济增长几近谷底,失业人数达 250 万人,然而当经济走过这个“拐点”,便柳暗花明,生产渐渐复苏,物价开始回落。事实证明,她的做法,看似一着险棋,但最终是有惊无险,闯过了难关。

随后,撒切尔就采用温和的、渐进的方式,来达到她的目标。1984 年,她按最狭义的货币 M_0 来控制货币发行,这样不仅操作灵活,而且效果立竿见影。紧缩性的货币政策,立即使金融形势由阴转晴。1985 年 11 月起,为促使经济繁荣,政策渐渐放松;调控重心,也从原来的货币供应转向了汇率。一方面,将英镑和坚挺的德国马克挂钩;另一方面,大量吃进外汇,通过降低利率、阻止外资涌入,以降低汇率。而低汇率与低利率,又拉动了投资。到 20 世纪 80 年代末,通货膨胀率降到 4.9%,经济大步攀升,撒切尔的货币主义试验,至此大获全胜。再加上其他一系列措施的实施,到了 1988 年,英国经济一片大好:通货膨胀率下降、就业增加、人均收入提高、财政出现盈余、出口增加,人均实际产量增长率超过美国、德国和法国,而英国的国际地位也开始回升。

保护主义:“中国制造”在美频受阻



词条解析

保护主义即以维护本国利益作为是否适用本国法律依据,任何侵害了本国利益的人,不论其国籍和所在地域,都要受该国法律的追究。在国际贸易中,它是以保护国内产业为目的的经济政策。

国际贸易中最常见的保护主义是保护关税政策。这种政策开始于十五六世纪的

重商主义时期。近 20 年来,发达国家出现了严格限制进口的贸易保护主义倾向。其限制进口的主要措施除传统的关税壁垒以外,还有各种直接或间接限制进口的法律和行政措施,大致可分为两类:一类是直接的非关税壁垒,如进口配额制、进口许可证制;另一类是间接的非关税壁垒,如外口管制,复杂的海关手续,严格的卫生、安全和质量标准,等等。原来的贸易保护主义已发展为新贸易保护主义。



经典案例

JING DIAN AN LI

2010 年 3 月 2 日,美国商务部宣布对中国出口美国的铜版纸和磷酸盐等产品征收初步反补贴关税。近一段时间,美国对“中国制造”频频出招,发起贸易救济调查,力图对中国商品进口量进行抑制。仅 2009 年一年,美国对中国产品就发起了 10 宗反倾销和反补贴合并调查、2 宗反倾销调查、1 宗特保调查,涉案金额约 60 亿美元,同比上升近 700%。2009 年 9 月,中美之间著名的“轮胎特保案”就是其中一个例子。除此之外,美国商务部还连续对中国环状焊接碳素钢管、薄壁矩形钢管和复合编织袋发起反补贴和反倾销“双查”。

此次美国商务部对中国铜版纸和磷酸盐等商品征收反补贴关税,对其他接受调查的出口商品将形成示范效应,中国的其他对美出口商品将可能受到同样的处理。2009 年以来,美国频繁对中国发起贸易救济调查。美国对中国产品共发起 10 起“双反”调查、2 起反倾销调查、1 起特保调查,立案频率之高,在世界贸易历史上都极为罕见。

目前美国是中国的第二大贸易伙伴,中美贸易总额超过 4400 亿美元,美国的贸易保护措施将对双边贸易产生巨大影响。在经济日益全球化、各经济体相互依存度越来越高的今天,没有哪个国家能脱离全球经济,单靠自身实现经济复苏。金融危机后的全球经济复苏之路将曲折漫长,各国当务之急是奉行公平、自由、开放的贸易理念,保持世界贸易的便捷和畅通,逐步扩大来之不易的复苏成果。采取短视的贸易保护主义,最后只能是损人不利己。

凯恩斯主义:政府 4 万亿大手笔意欲何为?



词条解析

扩大政府开支,实行财政赤字以刺激经济、维持繁荣,这种经济方针被称为凯恩斯主义经济学,简称凯恩斯主义,是根据凯恩斯的著作《就业、利息和货币通论》的思想基础上的经济理论。



经典案例

JING DIAN AN LI

2008 年世界金融危机下，中国政府为了抗危机、保增长，时任国务院总理温家宝在 2008 年 11 月 5 日主持召开的国务院常务会议做出了由政府向国民经济投资 4 万亿人民币，以促进经济增长的战略决策。外界普遍将之视为“中国政府迄今为止应对全球经济危机所做出的最大动作”。

中央政府为此承担了 11800 亿人民币的投入，各地又通过扩大企业债券的发行、发放政策性的贷款和地方政府自身筹措资金的方式，把 4 万亿人民币投入建设保障性安居工程、农村基础设施建设、铁路公路和机场等重大基础设施建设、医疗卫生、文化教育事业发展和生态环境建设等领域。政府做出这么大的动作，投资如此之大进入经济领域，真的能收到预期的效果吗？

4 万亿投资就是主张国家采用扩张性的经济政策，试图通过增加需求促进经济增长的主要手段，其背后正是凯恩斯的经济理论。

凯恩斯是现代宏观经济学的实际奠基人。我国采取的有调控的社会主义市场经济也是符合凯恩斯主义经济学的。凯恩斯的政府影响学说已经被实践证明是打开宏观经济大门正确的钥匙。而凯恩斯主义则仅局限于具体采取政府投入的方式来影响经济的行为。

十

三

REDIAN XIANXIANG JINGJIXUE

热点现象经济学

市场经济环境中，我们经常会从各个方面看到各种经济现象，这些现象为什么会产生，有多大影响，想必每个普通民众都想要了解。通过学习本章相关的经济学常识，我们可以逐渐去了解经济现象，并学会去分析经济现象的本质，这对我们自然是好处多多的。

退休养老金双轨制：养老金并轨完全等同于待遇拉平吗？

2 词条解析

退休养老金双轨制，是指不同用工性质的人员采取不同的退休养老金制度。

退休养老金双轨制是计划经济时代向市场经济转型期的特殊产物。这是因为我国城镇养老保险制度的改革是从企业开始的，企业先实行了社会化，而机关和事业单位仍然是单位管理，在这个过程中，就形成了一个差距，即同等学历、同等职称、同等职务、同等技能、同等贡献的人，因退休单位性质不同，退休金也不同，政府机关和事业单位的养老金是企业的两三倍。

2015年1月14日，国务院发布《国务院关于机关事业单位工作人员养老保险制度改革的决定》，决定对机关事业单位工作人员养老保险制度改革，机关事业单位实行社会统筹与个人账户相结合的基本养老保险制度，由单位和个人共同缴费。



经典案例

JING DIAN AN LI

长期以来，中国企业人员养老保障水平与党政机关和事业单位工作人员差别很大，备受舆论诟病。而废除养老金“双轨制”，意味着近4000万机关事业单位人员在并轨后将和企业职工一样缴纳养老金。体制内人员的养老保险将转变为单位和个人缴费、财政承担养老保险基金的兜底责任的多渠道筹资，形成单位、个人、政府共担的新机制。

根据决定，基本养老保险方面，机关事业单位按员工工资总额的20%缴费；而员工个人按本人缴费工资的8%缴费，本人缴费工资高于当地职工平均工资3倍的部分不纳入缴费基数，低于平均工资60%的以60%为基数缴费，即“300%封顶、60%托底”。这个标准也与城镇职工缴费结构完全一样。

小刘毕业后在某地政府机关任职，工作虽然体面稳妥，但每月收入只有4000元。除去日常开销和房租，小刘的工资基本所剩无几。一听到新出台的养老保险制度改革方案，小刘的第一反应就是工资更少了。那么，养老金双轨制被废除后，机关事业单位的员工待遇到底会受到什么影响呢？其待遇会不会降低呢？

众所周知，机关事业单位工作人员是我国公共政策的制定者、执行者，也是基本公共服务的提供者。虽然此次改革虽然力度有点“狠”，但人们不能忽略的是，此次改革确保事业单位退休人员的待遇水平不降低。而且，改革制度是严格按照

“老人老办法，新人新制度，中人逐步过渡”的原则，处理改革前后退休人员待遇水平的平稳衔接。由此可见，废除退休养老金双轨制，并不意味着待遇水平的降低。也并非像人们普遍想象的，完全等同于“制度融入”以及“各群体待遇拉平”。

此外，我国机关事业单位近4000万在职人员，有近800万人在乡镇工作，他们长期工作在一线，条件相对艰苦，工资水平普遍偏低。为落实中央加强基层干部队伍建设的要求，稳定基层工作队伍，鼓励人员向基层流动，通过建立乡镇工作补贴制度，适当提高乡镇机关事业单位工作人员的工资待遇，也在党中央的考虑范围之内。所以，废除养老金并轨制，在社保结构上实现养老金并轨，并非完全等同于待遇拉平。

棚户区改造：改善居民居住环境，建立和谐宜居之都



棚户区改造是我国政府为改造城镇危旧住房、改善困难家庭住房条件而推出的一项民心工程。住房城乡建设部统计显示，我国在过去几年进行了大规模的棚户区改造，约改造5000万平方米棚户区，近100万住房困难家庭的住房条件得到了改善。



经典案例

JING DIAN AN LI

2015年是北京市完成新一轮棚改目标的关键之年。以西城区的棚户区改造为例，2015年北西城区计划完成棚户区改造6500户。至2020年，北京市西城区将重点推进120余个棚改任务，共涉及居民约5.2万户，主要包括平房院落修缮、危改项目、城中村边角地项目、新增棚改和环境整治项目。

比如说，西城区的白塔寺项目将重点放在了对初成规模的胡同、院落及公共空间进行统一设计、改造以及对阜内大街进行功能调整、产业升级，此外，加大鲁迅博物馆和妙应寺联动，实现阜内北街、东西岔胡同这两家文保单位的提升改造也是计划中的优先项。而什刹海项目的重点在于，需建设乐春坊1-6号集中平移示范区，使之与周边历史建筑风格相符。

北京市西城区还将加快启动大剧院西、宣西北、珠粮街“新三片”保护修缮工作。采取“居民自愿、平等协商、整院腾退”方式，在区域范围内坚持政策统一、标准一致的原则，使疏解工作持续、平稳推进。

在棚改工作中,对存在重大安全隐患、社会影响较大的文物保护单位,北京市西城区已将其优先列入征收、搬迁、腾退范围之内。目前西城区已先后启动了粤东新馆、市委党校“山字楼”、护国观音寺等项目的征收腾退工作,2015年下半年,将结合棚改政策进一步加大文物保护工作力度。

据悉,2014年,西城区棚改任务共33项,截至12月底,通过征收、拆迁、腾退、修缮等方式改善了6605户居民的住房条件。

总而言之,棚户区改造是改善群众居住条件的迫切要求,是提升城市发展和管理水平的内在需要,对建设国际一流和谐宜居之都具有重大意义。

QE: 美元退出 QE, 对中国有影响吗?



词条解析

QE, 是 Quantitative Easing 的缩写, 即量化宽松政策。主要是指中央银行在实行零利率或近似零利率政策后, 通过购买国债等中长期债券, 增加基础货币供给, 向市场注入大量流动性资金的干预方式, 以鼓励开支和借贷, 也被简化地形容为间接增印钞票。

其中量化指的是扩大一定数量的货币发行, 宽松即减少银行的资金压力。量化宽松政策所涉及的政府债券, 不仅金额庞大, 而且周期也较长。一般来说, 只有在利率等常规工具不再有效的情况下, 货币当局才会采取这种极端做法。



经典案例

JING DIAN AN LI

2014年10月29日, 美国联邦储备委员会发布声明称, 在10月完成最后一轮150亿美元购债活动后, 将不再进行此类活动, 这意味着自2008年金融危机以来, 历时6年, 先后三轮的量化宽松货币政策(QE)正式宣告结束。

QE3启动以来, 美联储购买了总计1.6万亿美元的国债和抵押贷款支持证券。此前进行QE1和QE2, 美联储分别采购1.725万亿美元和0.6万亿美元资产。三轮QE下来, 美联储资产负债表大规模扩容了3.938万亿美元。

美联储的这一非常规货币政策手段, 从最初实施直至结束, 争议声从未停止。赞成者认为, 在陷入金融、经济危机的情况下, 必须使用这样的超常规货币政策手段, 才能“力挽狂澜”, 使经济重新走向正轨, 反对者则认为, 这一政策手段造成流动性泛滥, 只是让资产价格上升, 并未能从实质上令经济好转。

但无论争议声有多大, 似乎并不妨碍美联储, 这一堪称世界上最有权势的机

构,按照其所设定的政策目标和路径,坚定不移地推行其所主张的货币政策。

从美联储实施量化宽松货币政策以来,美国经济确实出现了许多积极的变化。GDP 增速由 2008 年第四季度最糟糕的 -8.9%,恢复至 2014 年第三季度的 4.6%,失业率由 2010 年年初接近 10% 的水平下降至 2014 年的 5.9%,9 月新增就业人数 24.8 万人。

同时,资本市场更是享受到宽裕的流动性所带来的好处,纽约股市从 2013 年以来进入阔别已久的牛市,道琼斯工业平均指数多次创出历史新高。

但美联储未来面临的挑战,并未因为 QE 的结束而减少,相反可能变得更加艰巨。美国经济尽管出现一系列积极迹象,但局部仍面临很多不确定性,如就业市场的结构性失衡以及通胀水平仍不及美联储 2% 的设定目标等,此外,外部环境变化也带来额外风险,欧元区陷入经济衰退的困境,“欧洲版 QE”一触即发,新兴市场在结构转型的过程中,增速放缓。

众所周知,美国的量化宽松是美联储执行的资产购买计划,目的在于购买长期债权压低利率水平,目标是促使美国经济从 2008 年之后的衰退中复苏。美联储如果退出量化宽松,对中国有何影响呢?

美国解除货币刺激的做法直接推高了美元汇率,这给中国经济和企业生产直接带来三方面利好:一是使得我国 3.31 万亿元外汇储备的保值压力得到缓解;二是以美元计价的包括石油、基础金属和一些粮食在内的大宗商品价格持续走低,使我国输入型通胀压力大大减轻,而以大宗商品为生产原料的企业成本的直接降低则是给这些企业带来的最大实惠;三是人民币升值压力减轻,货币政策的两难选择困境难度减小。从稳增长的角度来看,对于恢复中国出口经济大有裨益,将给国内出口企业带来实质性利好。

互联网金融:冲击中国经济的最强波浪



互联网金融是指以依托于支付、云计算、社交网络以及搜索引擎等互联网工具,实现资金融通、支付和信息中介等业务的一种新兴金融。互联网金融不是互联网和金融业的简单结合,而是在实现安全、移动等网络技术水平上,被用户熟悉接受后(尤其是对电子商务的接受),自然而然为适应新的需求而产生的新模式及新业务,是传统金融行业与互联网精神相结合的新兴领域。

经典案例

JING DIAN AN LI

20世纪90年代,互联网跨越太平洋来到中国,如今它的触角已经蔓延到人们生活的各个角落,最近两年,互联网更是将触角伸向金融行业,并给金融行业带来不小的冲击,这就是互联网金融。

谈到互联网金融,一个绕不开的名字就是马云。这个年过四十,缔造了无数商业传奇的中年男人,每次出现在公众的视野中总会带给人史无前例的惊艳。他开辟了网购的新纪元,在互联网世界中,开辟了金融生存的空间,并冲击着传统的金融行业,也就是人们常说的互联网金融。

互联网金融在中国发展得如此迅速与中国银行业的现状不无关系。今年上半年上市公司的盈利排名显示,工商银行、建设银行、农业银行以超过千亿元的盈利位列前三,前十家公司中,银行企业占了七个,银行业强大的盈利能力已经成为一个不争的事实。随之而来的,就是银行的垄断,以及这种垄断所带来的长尾客户的服务问题。

“长尾”这一概念是美国“连线”杂志的主编Chris Anderson在2004年10月的一篇文章中首次提出的。银行业中的“长尾客户”指的是那些低端客户,他们位于银行客户正态分布曲线的两端,故被形象的称为“长尾客户”。在银行的盈利构成中,一些优质客户可能仅仅占客户总数的20%,可他们却创造了80%的收益,因而,这些客户享受着贴心且便利的金融服务。而对金融机构而言,在无法降低服务成本的基础上,并不愿意服务那些数量庞大的低端客户,正是金融服务的不完善和庞大的低端客户给互联网金融带来了发展的契机。

此外,大数据和云计算的发展,也是助力互联网金融发展的法宝。金融行业最大的盈利业务在于它的贷款,而是否贷款和贷款金额的大小取决于对客户的信用评级。传统的金融模式无可避免地会存在信息的不对称,这也在无形之中加大了贷款的风险,而随着大数据时代的到来,我们可以通过这些庞大的数据流对客户展开全面的分析评估,最大限度地降低风险,保证收益,帮助解决传统金融行业面临的最本质的问题。

互联网虽然有诸多的优势,却也存在着一些弊端。目前,中国的信用基础薄弱,并且由于缺乏监管,一些互联网金融机构存在违规的现象,这种现象一旦蔓延开来就会给经济发展带来冲击。

城镇化经济:为何三四线城市会出现“空城”?



词条解析

城镇化是指农村人口转化为城镇人口的过程。随着农村人口不断向城镇转移,

第二、三产业也逐渐转向城镇聚集,从而使城镇数量增加、规模扩大。反映城镇化水平高低的一个重要指标就是城镇化率,即一个地区常住于城镇的人口,占该地区总人口的比例。城镇化是世界各国工业化进程中必然经历的历史阶段。当前,世界城镇化水平已超过50%,有一半以上的人口居住在城市。

经典案例

JING DIAN AN LI

2012年,北京市新增人口50.7万人,虽然这个数字比起前几年小了许多,但仍然是个巨大的数字,想想看,50万人需要多少住房、车、餐馆、学校与医院。总人口数超过北京的上海,2012年的前9个月也增加常住人口23万人。

从以上对比我们就可以知道,改革开放以来,中国城镇化进程的速度是多么的惊人。据有关调查数据显示,1978年,我国的城镇化率是17.9%,2012年达到52.6%。这意味着,在过去34年中,中国的城镇化率提高了34.7个百分点,平均每年都要达到1个百分点以上。

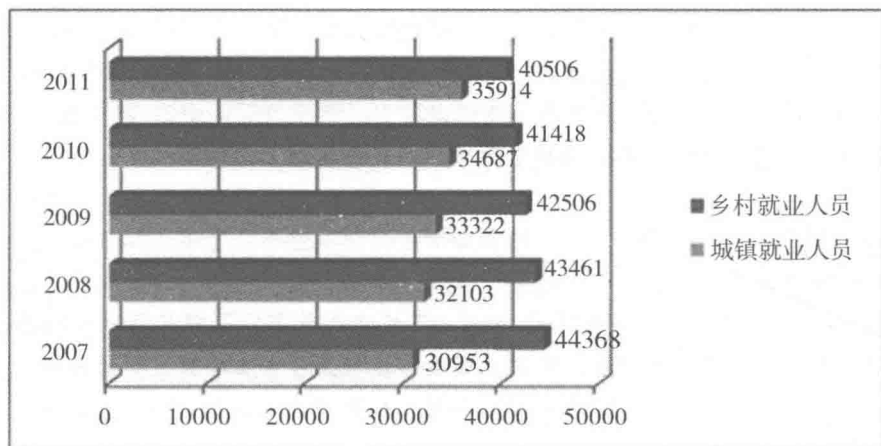
城镇化是人口持续向城镇集聚的过程,早在“十一五”规划纲要就已经明确“要把城市群作为推进城镇化的主体形态”,十二五规划时,加速城镇化发展又再次被提上议程,其目标是:以大城市为依托,以中小城市为重点,逐步形成辐射作用大的城市群,促进大中小城市和小城镇协调发展。2013年6月,新一轮城镇化规划正在制定中,而城市群作为未来城镇化发展的主体形态被赋予了更多关注。

以北京、上海、广州等一线城市为例,每一个百分点的城镇化率,对应的都是上千万人口,以及数以万亿元计的投资和消费。有统计显示,若未来城镇化率提高速度保持现有水平(每年提高1.2个百分点),则意味着,每年有1000多万人口转移至城市。

随着人口的增加,巨大的城市病开始暴露,交通、污染、治安令人头痛。尤其是高房价,这已经成为大城市进一步发展的严重障碍。而高房价亦已经使得大城市里中小微企业的发展处处受限,城市的青春活力悄然流失。

总之,农村转移人口市民化的过程,其实就是消费观念更新和消费结构升级的过程,这必将持续释放出巨大的内需潜能。

尽管我国的城镇化率达到51%,但拥有城镇户籍的市民不足35%。也就是说,还有近17%的城市常住人口,不能享受到市民待遇。因此,加快城镇化并非简单的城市建设扩张,首要的是实现人口城镇化,走新型城镇化道路。



我国城镇与乡村就业情况 (万人)

团购：您最近加入了什么团？



网络团购是指一些专业团购机构通过互联网平台，将具有相同购买意向的零散消费者集合起来，向厂商进行大批量购买，以求得最优价格的一种购物方式。此外，消费者自己也可以在团购网站上发布产品团购信息，自行发起并组织团购。根据薄利多销的原理，商家可以给出低于零售价格的团购折扣和单独购买得不到的优质服务。

网络团购作为一种新兴的电子商务模式，通过消费者自行组团、专业团购网站、商家组织团购等形式，提升用户与商家的议价能力，并极大程度地获得商品让利。



经典案例 JING DIAN AN LI

前几年，一阵网购热潮在全中国范围内轰轰烈烈地掀起了，淘宝、卓越、当当、京东等主流购物网站火到了不能再火的程度，而这些网站的运营商赚得钵满盆满的同时，也方便了老百姓，他们不用再像过去一样，花大半天工夫大老远地跑到商场、超市、书店购物，只需坐在家中，打开电脑花点时间浏览一些购物网站，然后轻轻点击鼠标下单，即可在家“坐享其成”，等待物流工作人员送货上门。

现如今，网上购物依然如火如荼地进行着，也早已成为了老百姓的主流消费方

式,然而网购发展至今,又出现了新的变体,即网络团购,作为互联网时代新兴的消费方式,网络团购正受到越来越多的年轻人追捧。

网络团购就好比过去的商品批发,你单独买1根雪糕,商家会按零售价卖给你,如果你买100根雪糕,商家怎么说也得给你让点利,也就说他会以批发价的价格将100根雪糕卖给你,达到薄利多销的目的。现如今风靡中国的网络团购和过去的商品批发从实质上讲,是一个道理,差别就在于商品交易市场由过去的有形市场转变成了无形市场,即电子商务平台。

尽管网络团购的发展截至目前不过短短几年的时间,但是却以迅雷不及掩耳之势,成为了备受老百姓追捧的新型消费方式之一,老百姓们在网络上进行团体消费,既可以达到节省开支的目的,还可以实现集体维权!同时,团购网的运营商也会为消费者提供网络监督,确保参与确认厂商资质,监督产品质量以及售后服务等。

浅盘经济:不稳定的浅碟子经济

词条解析

浅盘经济,又称为浅碟子经济,为经济学上的名词,用来指幅员有限且相对缺乏自然资源的经济体系。由于经济基础不够浑厚,因此缺乏吸收震荡的能力,如同一个浅碟子,稍有震荡即产生经济波动。

浅盘经济的经济体系,一般有下列特色:一、经济体系内的可用资源有限;二、对海外市场和技术的依赖程度较高;三、就供给而言,浅盘经济由于缺乏调整力,故供给线相对缺乏弹性,导致需求稍有变化,即易引起价格的暴跌暴涨。



经典案例

JING DIAN AN LI

海岛型国家地区,一般均属此种经济体系。以台湾地区为例,台湾地区虽然人均国民生产总值较高,但内需市场小,自然资源较少,科技基础薄弱,因此形成了浅盘经济。农产品丰产时,很容易发生滞销、价格暴跌,使农民遭受损失。

如今,在国际生产中出现了一个特点,就是资金流动性特别强。中国现在有优势,能够吸引来大量的资金,而且发展也比较快,但是如果没做好,资金流走也很快。这种现象概括成一个经济名词叫“浅盘经济”——企业就像浅盘里的水一样,只要稍微出现一些倾斜,里头的水就会哗地全部流向一头。要解决这类问题:首先,就是坚持对外开放的各项政策措施的稳定性,这是给企业和商人远期收益的保

障。其次,就是在WTO的框架下,切实建立好自己的外经贸管理体系。中国改革之初到现在一直都是处于变动期,经济发展也处于一个变动期,整个管理体系也处于一个变动期,所以,中国不能以一种状态应对整个经济发展现实,而需要不断完善这种发展经济的基础。

经济周期:景气也会循环

? 词条解析

经济周期也称商业周期、商业循环、景气循环,它是指经济运行中周期性出现的经济扩张与经济紧缩交替更迭、循环往复的一种现象。它是国民总产出、总收入和总就业的波动。

在市场经济条件下,企业家们越来越多地关心经济形势,也就是“经济大气候”的变化。一个企业生产经营状况的好坏,既受其内部条件的影响,又受其外部宏观经济环境和市场环境的影响。一个企业,无力决定它的外部环境,但可以通过内部条件的改善,来积极适应外部环境的变化,充分利用外部环境,并在一定范围内,改变自己的小环境,以增强自身活力,扩大市场占有率。因此,作为企业家对经济周期波动必须了解、把握,并能制定相应的对策来适应周期的波动,否则将在波动中丧失生机。

经典案例 JING DIAN AN LI

自第二次石油危机导致的全球经济萧条开始直至2008年,按照“从谷底到谷底”的测度方法,世界经济一共经历了四个完整的周期:第一个周期为1975年至1982年,第二个周期为1982年至1991年,第三个周期为1991年至2001年,第四个周期为2001年至2008年。周期平均长度约为8年。在与上述时间大致相同的时期内,美国作为世界上最大的经济体,以及中国这一最具活力的新兴经济体的经济也同样经历了四个完整的周期。美国经济的四个周期分别是1974年至1982年,1982年至1991年,1991年至2001年,以及2001年至2008年。中国经济经历的四个周期分别为1976年至1981年,1981年至1990年,1990年至1999年,以及1999年至2008年。

随着经济全球化的加速发展,世界各国之间的经贸关系越来越紧密,经济一体化程度不断加深。某一经济体的内部经济波动对外辐射的范围越来越广,对外冲击的速度越来越快。各经济体之间经济周期的同步性日益增强。从现阶段来看,导致

经济波动在国际间迅速传播的因素主要有:国际间密切的贸易往来、频繁的国际资本流动、传播越来越快的信息。

经济政策在经济周期性发展中的作用越来越明显。适宜的经济政策不仅能够熨平经济波动,促进经济平稳发展,还能有效延长经济上升的时间。因此在未来发展中,我们必须进一步加强对经济政策的重视程度,提高宏观调控的能力和水平。

网络经济:中国网游产业的崛起



网络经济是指国际互联网引发的经济革命。知识经济是以电脑、卫星通信、光缆通信和数码技术等为标志的现代信息技术和全球信息网络“爆炸性”发展的必然结果。在知识经济条件下,现实经济运行主要表现为信息化和全球化两大趋势。这两种趋势的出现无不与信息技术和信息网络的发展密切相关。现代信息技术的发展,大大提高了人们处理信息的能力和利用信息的效率,加速了科技开发与创新的步伐,加快了科技成果向现实生产力转化的速度,从而使知识在经济增长中的贡献程度空前提高;全球信息网的出现和发展,进一步加快了信息在全球范围内的传递和扩散,使传统的国家、民族界限变得日益模糊,使整个世界变成了一个小小的“地球村”,从而使世界经济发展呈现出明显的全球化趋势。因此,知识经济实质上是一种以现代信息技术为核心的全球网络经济。

网络经济是指建立在计算机网络基础上的生产、分配、交换和消费的经济关系。它以信息为基础,以计算机网络为依托,以生产、分配、交换和消费网络产品为主要内容,以高科技为支持,以知识和技术创新为灵魂。首先,从经济形态上,它是信息经济或知识经济的主要形式,又称数字经济。网络经济是知识经济的一种具体形态,这种新的经济形态正以极快的速度影响着社会经济与人们的生活。与传统经济相比,网络经济具有以下显著的特征:快捷性、高渗透性、自我膨胀性、边际效益递增性、外部经济性、可持续性和直接性。

经典案例

JING DIAN AN LI

网络游戏产业是一个新兴的朝阳产业,经历了20世纪末的初期形成期阶段,及近几年的快速发展,现在中国的网络游戏产业处在成长期,并快速走向成熟期的阶段。在中国整个网络经济的发展过程中从无到有,发展到目前成为中国网络经济的重要组成部分。网络游戏产业之所以可以打破在原来中国整个网络经济中的平

衡,主要缘于在20世纪末中国网络经济泡沫破灭整个网络经济大受打击的时候,网络游戏却异军突起成为整个网络经济发展的领头羊,得到迅猛的发展。

2008年国产网游发展迅猛,主要原因有两个:一是政策环境、舆论环境转好,二是代理模式的弊端暴露无遗。网络游戏运营商市场格局方面,2008年盛大、网易、巨人位居行业排名前3位。

每一个产业,在其发展成熟的道路中,都必须经历由不规范走向规范的过程,而这一过程中必将伴随着这样或那样的阻碍因素,中国的网络游戏产业也不例外。因此,需加大政府的扶持力度、加快人才培养步伐、重点研发精品网络游戏等。中国游戏市场潜力巨大,在未来几年内,中国将从资金投入、创造产业环境、保护知识产权以及加强对企业引导等方面对国内的游戏企业加以扶持。亚洲将是未来全球网络游戏的重要市场,而中国和日本将成为地区内最大的两个在线游戏市场。

绿色经济:绿色引导世界经济

? 词条解析

绿色经济是以市场为导向,以传统产业经济为基础,以经济与环境的和谐为目的,而发展起来的一种新的经济形式,是产业经济为适应人类环保与健康需要而产生并表现出来的一种发展状态。Jacobs与Postel等人在20世纪90年代所提出的绿色经济学中倡议在传统经济学三种生产基本要素即劳动、土地及人造资本之外,必须再加入一项社会组织资本。

绿色经济指能够遵循“开发需求、降低成本、加大动力、协调一致、宏观调控”五项准则,并且得以可持续发展的经济。“绿色经济”既是指具体的一个微观单位经济,又是指一个国家的国民经济,甚至是全球范围的经济。



经典案例

JING DIAN AN LI

放眼世界,许多大国(国家联盟)都把发展的目光锁定在绿色经济上。

美国确立了奥巴马政府的“绿色新政”,即以新能源技术创新、新能源产业培育和新能源技术推广与应用为核心,全力推动经济增长方式的转变和新经济模式的构建,仅在《美国复苏和再投资法》中,美国政府即需拨款970亿美元支持新能源技术革命相关项目。欧盟正式启动了整体的绿色经济发展计划,根据计划安排,2013年以前欧盟将投资1050亿欧元用于“绿色经济”的培育、支持与建设。

日本环境省公布《绿色革命与社会变革》的政策草案,其中规定要大力削减温室气体排放,强化“绿色经济”,并提出至2015年将环境产业打造成日本重要的支

柱产业和经济增长核心驱动力量,环境产业的总规模达到100万亿日元,就业人口达220万人。

印度的“绿色经济”发展战略则将重心集中在新能源的应用和替代上,至2017年前,政府将采用各种手段,直接或引资投入可再生清洁能源研发、应用、推广、替代投资达1500亿美元。

目前,中国的节能环保产业效率不高,集中度不大,创新不强,市场存在不规范现象。为此,中国今后发展绿色经济既是机遇又是挑战。世界走向低碳时代、大力发展绿色经济已是必由之路,中国面对这样的形势别无选择,正如北极光投资顾问有限公司董事总经理邓锋所说:“发展绿色经济不是选择题,不做就是一个灾难,这是必须的。”因此,中国必须迎难而上,顺应世界发展和产业转型的大趋势,加快发展以低碳排放为特点的节能环保产业,并使之成为新一轮经济发展的支柱产业。

知识经济: 21 世纪将是知识经济的时代



知识经济是以知识为基础的经济,与农业经济、工业经济相对应的一个概念,是一种新型的富有生命力的经济形态;工业化、信息化和知识化是现代化发展的三个阶段;创新是知识经济发展的动力,教育、文化和研究开发是知识经济的先导产业,教育和研究开发是知识经济时代最主要的部门,知识和高素质的人力资源是最为重要的资源。

知识经济的兴起将对投资模式、产业结构、增长方式和教育的职能与形式产生深刻的影响。在投资模式方面,信息、教育、通信等知识密集型高科技产业的巨大产出和展现出的骤然增长的就业前景,将导致对无形资产的大规模投资。在产业结构方面:一方面,电子贸易、网络经济、在线经济等新型产业将大规模兴起;另一方面,农业等传统产业将越来越知识化;再者,产业结构的变化和调整将以知识的学习积累和创新为前提,在变化的速度和跨度上将显现出跳跃式发展的特征。在增长方式方面:知识可以低成本地不断复制并实现报酬递增,使经济增长方式可能走出依赖资源的模式。这不仅使长期经济增长成为可能,还使经济活动都伴随着学习,教育融于经济活动的所有环节;同时,知识更新的加快使终生学习成为必要,受教育和学习成为人一生中最重要的活动之一。



20世纪80年代初美国政府为解决经济滞胀问题和咄咄逼人的日本竞争困境,

一方面采用高利率和大幅度赤字预算的政策促使日元升值,阻击日本商品出口,并诱使大量日资涌入美国购置房地产;同时,从微软公司等计算机软件产业的迅速发展中受到启发,决定依靠工业界与高校的结合,实现知识与经济的结合,发展高知识含量并具有高回报率的经济来抗衡立足于制造业的日本经济。现在美国的信息产业已占国内总产值的十分之一,超过了汽车、建筑等重要传统产业的产值。比尔·盖茨任总裁的微软公司曾一度以每周4亿美元的幅度增加其资产,并连续多年位居世界富豪榜首,它的年产值已超过美国三大汽车公司之和。美国正进一步以巨资注入信息基础设施的更新升级;日本正在急起直追,平均每年投资100亿美元以实现2010年前建成全国信息基础设施的目标;法国投资300~400亿美元以便在2015年每个家庭实现光纤联网。

自20世纪80年代以来,知识与经济之间的相互渗透和作用越来越强劲,使得全球经济发生根本的变化,表现为:一方面,知识因素更高程度地参与融入经济活动;另一方面,以提高竞争力为目的的经济活动中,知识取向不断增强,产品与服务的信息含量不断提高。当今,经济增长比以往任何时候都更加依赖于知识的生产、扩散和应用。新的经济形态——知识经济,以其旺盛的生命力预示着:21世纪将是知识经济的时代。

美女经济:去车展,看的是车还是美女?



词条解析

美女经济就是围绕美女资源所进行的财富创造和分配的经济活动。美女作为一种特殊的媒介,沟通了商品和消费者的联系,通过特定的经济要素、运行机制,这种经济活动就形成了美女经济。



经典案例

JING DIAN AN LI

2016年的五一长假,小张去参加北京国际车展,小张是个车迷,不仅熟悉各种车型,平时跟同事聊天内容也主要是车,同事都说他三句话不离本行。北京车展是国际A级车展,场面宏大,各种名车云集,小张一大早就跑去看车展了,他可不想错过这次饱览名车的机会。

在展区逛了半天,小张就准备打道回府了,因为他对车展有几点很不满意的地方:第一,车型太少,就那么几辆车摆在那;第二,媒体太多了,到处都是闪光灯,让人看着心烦;第三,到处是车模,车模比车还多,车模虽美,但是却不

车,遇到问题想找个人问问都找不到。逛了半天,小张很纳闷,举办这车展,到底是展示车呢,还是展示美女呢?

不仅是小张,相信大部分人都会有这样的困惑。近几年,“美女经济”泛滥成灾,车展看美女,选美大赛比比皆是,商场促销美女站台,连出书都要加个美女作家的噱头。不得不说,有美女相助,经济利益确实提高了,在这个全民娱乐的时代,“美女经济”大行其道是有道理的。

但是,有些商家跟风没跟到点上,以为只要有美女就会有钱,舍本逐末,忘记了产品的质量等问题,其结果只会适得其反,引起民众的反感。商家采取“美女经济”这种营销方式的时候,如果知道过犹不及这个道理,顾及社会效益和公众承受力,那么像小张这样的困惑就会迎刃而解。

考试经济：一场考试需要花多少钱？



由于近年来教育改革的逐步深化以及经济社会的进一步发展,“考试经济”日趋成为我国经济生活中的一大亮点。对于“考试经济”目前学术界尚未形成一个统一的定义。

经典案例 JING DIAN AN LI

近年来,考研热持续升温,考研人数已经连续8年达到百万人以上,2013年,考研报名人数的纪录再次被刷新,达到180万左右。俗话说,人多的地方,赚钱的机会也多。考研越来越被社会重视,人们对于考试的投入也越来越多,巨大的市场和丰厚的利润带动了考试经济以及相关产业的飞速发展。

2017年的考研日子马上就要到了,小宋在准备最后考试冲刺之余,总结了一下自己这大半年的考研生涯。考研感受最多的便是一个字:累。小宋每天7点就要起床去占座位,这一坐下就是一天,不到晚上12点不会离开,不然座位就让别人抢去了。

要考试,就少不了各种各样的复习资料。首先,教育部每年都会编写一本各科考研指导教材,这被广大考生们称为“考研红宝书”,这是每位考生必不可少的资料。其次,历年考试汇编与解析也少不了,小宋还经常遇到自称是研一的学长向他推荐自己的考研笔记,这些考研心得当然也是需要金钱交换的。再次,就是铺天盖地的考研机构,像新东方、海天一类的,每个辅导班都得数千元,关键是小宋报

了不止一个辅导班,这项开支就差不多 5000 多元。最后,小宋为了考上心仪的大学,提前到该大学熟悉气氛,在大学里面租了个床位,租金 2000 元。光考研资料这一项,小宋算了算总账,差不多 8000 多元,如果再加上报名费、宾馆费什么的,小宋的考研成本差不多 1 万元。看着 1 万这个数字,小宋不禁纳闷,一场考试竟然需要花这么多的钱?

考研难,不仅是说考生学习任务繁重,还有沉重的经济负担,动辄上万元的考研费用增加了考研的难度。考研花费项目主要包括资料、辅导班、讲座、出租房以及考研酒店等,甚至有些同学还会遇到售卖自习室座位、考研答案的情况,每一个项目都需要花费不少钱。

小宋的资料和辅导班支出 5000 多元,看似不少,其实这只是考研的一般花费水平,要是艺体生考研的话,光是专业课培训就需要花费数万元。另外,考研的同学不得不放弃工作的机会,这些对于考生来说都是一些机会成本,如果考研失败的话,这个机会成本就会大许多。

假日经济:中国人为什么能够“包围”世界景点?



词条解析

假日经济是指人们利用节假日集中购物、集中消费的行为,带动供给、带动市场、带动经济发展的一种系统经济模式。人们在节假日选择出游,在休闲的同时,必不可少的会产生消费行为,于是有了一句话:“因为有一部分人休息,而使另一部分人获得工作的机会。”



经典案例

JING DIAN AN LI

小王是北京某外企的员工,平时上班忙碌,没时间陪妻子,今年“十一”期间,小王决定带妻子去欧洲旅游,弥补一下平时的亏欠。

黄金周出游,最怕的就是人多,旅游看的不是景,全是人了。“十一”假期是国人出境游的高峰期,小王为了避免人挤人的尴尬,就识趣地避开了“扫盲游”线路,如法国、意大利等热门国家,选择了捷克、奥地利等国的东欧路线。

即便下足了功夫,小王东欧之旅的最大感慨还是,“哪里都是中国人”!小王走在布拉格的奢侈品一条街里,周围店面一群中文导游在召唤着他;小王在维也纳浏览商品的时候,竟然有个中国人上来告诉他哪些商品值得买。结果,小王回国的时候手里拉着数个大箱子,像是小搬了一次家。

小王回到公司后,对同事诉说自己的遭遇,结果那个同事说:“我比你还惨,我跟着一个团去了巴黎,结果发现巴黎全被中国人‘包围’了。去酒店的时候,酒店里住的全是中国人,吃个自助餐还得等俩小时,因为巴黎中餐馆里面人满为患!”

听着同事的抱怨,小王不禁纳闷,中国人为何把世界景点全“包围”了?

有需求就有供给,中国人愿意掏钱买东西,欧洲商人自然乐意卖商品,有时候还会诱导购物。近些年,中国人出境旅游逐年上升,据中国旅游研究院发布的报告显示,2011年,全球入境游客实现4.4%的同比增长,其中中国出境游的贡献率就高达30%。正是如此多的中国人选择外出旅游,所以全球著名景点才会频频出现中国人的影子,看上去好像是中国人把世界景点“包围”了。

小狗经济:经济版团结就是力量



词条解析

在经济中,许多弱小的经济单位联合起来,通过分工和团结的方式进行一项大的经济活动,这被称为“小狗经济”。小狗经济的特点是分工明确、合作紧密,优势在于产业集中和竞争,在于专业化和协作,在于体制和机制创新,在于用市场交易关系代替企业内部管理关系。小狗经济是中国经济发展的一大特点,特别是在浙江、广东一带尤为发达。



经典案例

JING DIAN AN LI

中国驻加纳大使馆网站消息,加纳政府开展大规模打击非法采金行动,截至2013年6月5日上午,加方共抓捕124名涉嫌非法采金的中国公民。广西南宁市上林县官方6日介绍说,在加纳被扣押的124人中绝大部分是上林人。

上林素有采金传统,20世纪90年代曾上演过“万名金农闯关东”。“上林人个虽小,但团结,敢斗狠,把牛高马大的东北人都打怕了,”谭信华描述说,“当时东北一些涉及上林人的金矿暴力案,当地警察都不敢管,要出动武警。”

河滩边的砂金,不适宜大型采金设备,而加纳本地人对砂金采用挖坑、搬料、淘金等人力方式,效率低、产量少,一直做不好。

直到2005年,上林人将砂泵技艺传入加纳,才彻底改变了加纳砂金开采的格局。上林的砂泵技术只有上林人才懂,技术不外传。因此在中国采金人圈子里,流传着“非上林人不组机”一说。

为保安全,在加纳的上林淘金者常常三四个工程队住在一起,或是共同出去卖

金，这样可以集中七八名保镖。很多上林淘金队手上都有几支 AK47，金矿工地常备有手枪和八连发猎枪，经常有上林商人和匪帮枪战的消息传出。据估计，有上万支枪支掌握在以上林淘金队为主的中国商人手中。

数字经济：北美引领全球数字化



词条解析

数字经济指一个经济系统，在这个系统中，数字技术被广泛使用并由此带来了整个经济环境和经济活动的根本变化。数字经济也是一个信息和商务活动都数字化了的全新的社会政治和经济系统。企业、消费者和政府之间通过网络进行的交易迅速增长。数字经济主要研究生产、分销和销售都依赖数字技术的商品和服务。数字经济的商业模式本身运转良好，因为它创建了一个企业和消费者双赢的环境。

数字经济的发展给包括竞争战略、组织结构和文化在内的管理实践带来了巨大的冲击。随着先进的网络技术被应用于实践，我们原来的关于时间和空间的观念受到了真正的挑战。企业组织正在努力想办法整合与顾客、供应商、合作伙伴在数据、信息系统、工作流程和工作实务等方面的业务，而它们又都有各自不同的标准、协议、传统、需要、激励和工作流程。



经典案例

JING DIAN AN LI

美国是全球数字经济的领导者。20 世纪 90 年代初，美国政府首先提出“国家信息基础设施行动计划（NII）”和“全球信息基础设施行动计划（GII）”，将“信息高速公路”建设作为其施政纲领，投资 4000 亿美元建设国家信息基础设施，完成网络硬件和服务系统化。21 世纪初，美国政府又提出“21 世纪的信息技术：对美国未来的一项大胆投资（简称 IT2）”计划，将研究与开发的重点放在先进技术和计算方法、大规模网络（下一代因特网）、高可靠性系统、人类中心系统和教育与人才培养五个领域。另外，美国政府还制定《关于信息系统保护的国家计划》《域名权保护法案》《全球电子商务框架》等政策措施为电子商务的发展创造有利环境。

在美国数字经济辐射下，加拿大政府也高度重视“信息高速公路”建设和计算机的普及率。加拿大在 1995 ~ 2005 年内耗资 7.5 亿加元来建设信息高速公路，使其遍布全国。在电子商务的应用和推广方面，加拿大政府专门成立电子商务委员会，负责协调电子商务试点、法律框架筹备等事务，以便尽快健全全国的网络经济

秩序。另外,加拿大还利用北美自由贸易区之便,开展与美国在电子商务领域的广泛合作,使得其在网络经济的各个方面处于世界领先地位。

伴随互联网爆炸性地向经济和社会各个领域进行广泛地渗透和扩张,世界各国都普遍认为数字经济是世界经济的未来发展趋势,全球正在兴起一股发展数字经济浪潮。

旅游经济:旅游经济的兴盛



词条解析

旅游经济是指由旅游者的旅游活动引起的,旅游者同旅游企业之间以及旅游企业同相关企业之间的经济联系。旅游企业为旅游者提供相应吃、住、行、游、购、娱乐等服务,而旅游者给付一定报酬,从而形成了旅游者与旅游企业之间的经济联系。旅游企业为安排好旅游者的旅游活动,需要同有关其他企业或部门发生经济联系。这些经济联系便构成了旅游经济的内容,它是国民经济运行的一部分。



经典案例

JING DIAN AN LI

人口3900万、面积50万平方公里的西班牙,是世界第一个旅游大国,被称为“旅游王国”。它充分利用其得天独厚的自然环境;阳光、海水、沙滩的优势以及一流的服务吸引来自世界各地的游客。1972年至1977年,该国旅游收入平均占全部出口收入的26%。其中1975年,西班牙进出口贸易逆差达78亿美元,而旅游收入31亿美元,补偿了40%贸易逆差。旅游业发达的瑞士也是如此。

旅游收入的另一重要部分是国内旅游收入。国内旅游收入对于国家回笼货币,积累资金起着积极的作用。据统计,我国在群众手里的结余资金超过2万亿人民币,而且每年以30%左右的幅度增长。如何引导消费,更有效地回笼货币,渠道很多,而旅游就是一个新的渠道。随着人们物质生活水平的提高,闲暇时间的增多,人们对精神的需求和消费日益迫切。

事实上,我国国内旅游业已经出现了迅猛发展的势头,其经济作用也日益显著。据统计,1985年,我国国内旅游人数约2.4亿人次,总收入80亿元;到1994年,国内旅游点人数上升到5.24亿人次,总消费为1023.5亿元。旅游业促进了许多行业的发展,使整个社会就业机会增多。旅游业是一种综合性的行业,它不但能直接向社会提供就业机会,而且能间接地为社会提供就业机会。

商业信用：阿里巴巴的诚信保障金



词条解析

商业信用是指工商企业之间相互提供的，与商品交易直接相联系的信用形式。包括企业之间以赊销分期付款等形式提供的信用以及在商品交易的基础上以预付定金等形式提供的信用。

商业信用的形式主要有：赊购商品、预收货款和商业汇票。商业信用是社会信用体系中最重要的一部分，由于它具有很大的外在性，因此，在一定程度上影响着其他信用的发展。



经典案例

JING DIAN AN LI

2010年4月6日，小企业领军者、国内最大的电子商务平台阿里巴巴宣布推出企业信用建设和电子商务入门服务工具——诚信通。这将有利于推动中国首个“小企业商业信用体系”建设和小企业间电子商务普及。此次阿里巴巴将通过普及诚信通服务，推进中国首个“小企业商业信用体系”建设。同年3月15日，阿里巴巴根据50万诚信通用户实时交易记录，建立了国内最大规模的小企业信用档案体系，并斥资10亿元设立诚信保障金，“先行赔偿”企业间贸易纠纷、欺诈问题。

“小企业商业信用体系”是后经济危机时期，诚信问题已成为后经济危机时期制约国内经济发展的瓶颈，由于缺乏信用体系的支持，商业行为的成本提高、风险加大。仅两周时间，国内就有10000家诚信经营、货真价实的小企业获得了阿里巴巴额度不等的诚信保障金，其中，来自台州的浙籍“女旗王”陈莉已获得了100万诚信保障金授信。

商业信用产生的根本原因是由于在商品经济条件下，在产业资本循环过程中，各个企业相互依赖，但它们在生产时间和流通时间上往往存在着不一致，从而使商品运动和货币运动在时间上和空间上脱节。而通过企业之间相互提供商业信用，则可满足企业对资本的需要，从而保证整个社会的再生产得以顺利进行。

失业率：美国的高失业率



词条解析

失业率是指失业人口占劳动人口的比率（一定时期全部就业人口中有工作意愿

而仍未有工作的劳动力数字),旨在衡量闲置中的劳动产能,是反映一个国家或地区失业状况的主要指标。



经典案例

JING DIAN AN LI

2009年10月美国失业率达到10.2%,刷新自1983年以来的最高纪录。2009年10月,美国近1600万人找不到工作,而企业裁员人数超过19万人。若将只有兼职工作和暂停寻找工作的人数计算在内,美国10月的失业率高达17.5%。其中,失业期超过半年的民众达560万人,占失业大军的35.6%。

最新的数字表明,美国的失业情况比之前经济学家们的预期更为糟糕。而10月也是美国连续22个月减少工作岗位,为近70年来的最长纪录。持续的高失业率将促使民众继续收紧腰包,从而影响占经济70%比重的消费支出的增长。美国1983年经济衰退结束后曾出现约8%的经济增长,使当时的失业率骤降2.5%。但今日,美国经济似乎无法重现当年尖峰速度。随着政府支出效应减弱,美国经济增长将更加缓慢;而由于雇主仍不愿增加雇员,失业率可能继续上升。

美国政府创造就业的努力并未出现显著成效。奥巴马此前声称,经济刺激计划已保住和创造了64万个工作机会。且不论这一数字包含多少水分,相较于经济衰退导致的730万人失业,美国政府的就业努力显得微不足道。

一般情况下,失业率下降,代表整体经济健康发展,有利于货币升值;失业率上升,便代表经济发展放缓衰退,不利于货币升值。当前,全球各国的最主要任务还是提振经济,降低失业率。

蛛网理论:丰产为何不丰收?



词条解析

蛛网理论是指某些商品的价格与产量变动相互影响,引起规律性循环变动的理论。最早于1930年由美国的舒尔茨、荷兰的简·丁伯根和意大利的里奇各自独立提出。由于价格和产量的连续变动用图形表示犹如蛛网,1934年英国的卡尔多将这种理论命名为蛛网理论。

蛛网理论是一种动态均衡分析理论,一般是用来分析农产品的。根据古典经济学的理论,如果供给量和价格的均衡被打破,经过竞争,均衡状态会自动恢复。而蛛网理论却证明,按照古典经济学静态下完全竞争的假设,均衡一旦被打破,经济系统并不一定能够自动恢复均衡。其根据的假设是:(1)完全竞争,每个生产者都

认为当前的市场价格会持续下去,自己改变生产计划不会影响市场;(2)价格由供给量决定,供给量由上期的市场价格决定;(3)生产的商品不是耐用商品。



经典案例

JING DIAN AN LI

我国目前农民在人口总数中的比重仍然占到了70%左右,13亿人中9亿人是农民。这9亿人中,有很多人已经不再是传统意义上的农民,而是一个打工者,一个商业转型的实体。那么,为什么农民宁愿离家背井外出打工,也不愿意在家里做一个老老实实的农民呢?原因只有一个:做农民不赚钱。

比如说农民种菜种粮,去年的玉米、黄瓜涨价,今年肯定会有很多农民种玉米和黄瓜。结果到收获之后,这些农民才发现自己的如意算盘打错了,因为种的人太多,玉米和黄瓜出现了市场饱和,结果价格大跌,农民没赚到什么钱。于是,到第三年的时候,因为农民们去年吃亏了,今年种玉米和黄瓜的人就少了,玉米和黄瓜因为市场空缺严重,价格上涨,很多农民因为没有种植这两种植物,结果还是没有赚到钱。以此类推,农民就很难赚到钱。经济学家们把这种农产品频频陷入丰产却不增收的怪圈现象,叫做“丰收悖论”,即农民在丰收年获得的收入却比平常年低,甚至比歉收年还要低的一种矛盾现象。从蛛网型波动中,我们得到的启示是:不能让农民单独面向市场。因为他们没有足够的能力作出正确的市场预测,也不能在某种程度上控制市场或承担得起市场风险。

按照蛛网理论,你做任何事的时候都要有自己独立的见解和看法,不要輕易地随波逐流,只看到事情的现在,却没有以发展的眼光看待事情的未來走向。

市场失灵:市场不能主宰一切



词条解析

市场失灵是市场无法有效率地分配商品和劳务的情况。对经济学家而言,这个词汇通常用于无效率状况特别重大时,或非市场机构较有效率且创造财富的能力较私人选择为佳时。另外,市场失灵也通常被用于描述市场力量无法满足公共利益的状况。在此着重于经济学主流的看法。经济学家使用模型化理论解释这个状况,市场失灵的两个主要原因为:一、成本或利润价格的传达不适切,进而影响个体经济市场决策机制。二、次佳的市场结构。

市场失灵在某些经济体的存在通常引起究竟应否由市场力量引导运作的争论。而这也产生要用什么来取代市场的争议。最常见对市场失灵的反应是由政府部门产出部分产品及劳务。然而,政府干预亦可能造成非市场的失灵。

经典案例

JING DIAN AN LI

20 世纪初的一天, 列车在绿草如茵的英格兰大地上飞驰, 车上坐着英国经济学家庇古 (A. C. Pigou)。他一边欣赏风光, 一边对同伴说: “列车在田间经过, 喷出的火花 (当时是蒸汽机) 飞到麦穗上, 给农民造成了损失, 但铁路公司并不用向农民赔偿。”这正是市场经济的无能为力之处, 称为“市场失灵”。

将近 70 年后的 1971 年, 美国经济学家乔治·斯蒂 (G. J. Stigler) 和阿尔钦 (A. A. Alchian) 同游日本。他们在高速列车 (这时已是电气机车) 上见到窗外的禾苗, 想起了庇古当年的感慨, 就问列车员, 铁路附近的农田是否受到列车的损害而减产。列车员说, 恰恰相反, 飞速奔驰的列车把吃稻谷的飞鸟吓走了, 农民反而受益。当然, 铁路公司也不能向农民收“赶鸟费”。这同样是市场经济所无能为力的, 也称为“市场失灵”。

总之, 在原始的市场失灵的情况下, 企业或个人在生产或消费中产生了利益或危害, 而行为者却未因此得到报酬或支付赔偿, 这种活动的后果叫作外部经济效应, 外部经济效应使完全竞争市场失去效率性。在市场经济里, 外部性使个人的成本和利益与社会的不一致, 因此, 对个体是最优的决策, 对社会便不是最优的。

搭便车问题: 神奇牦牛为何比彼阳牦牛“牛气”?

词条解析

搭便车问题是一种发生在公共财产上的问题。它是指经济中某个个体消费的资源超出他的公允份额, 或承担的生产成本少于他应承担的公允份额。它指一些人需要某种公共财产, 但事先宣称自己并无需要, 在别人付出代价去取得后, 他们就可不劳而获地享受成果。它常指宏观经济学中的公共品的消费问题。

在财政学上, 免费搭车是指不承担任何成本而消费或使用公共物品的行为, 有这种行为的人或具有让别人付钱而自己享受公共物品收益动机的人成为免费搭车者。免费搭车现象缘于公共物品生产和消费的非排他性和非竞争性。免费搭车行为往往导致公共物品供应不足。

经典案例

JING DIAN AN LI

生活中, 只要你仔细观察就会发现, 厂家经常采用搭便车策略, 一些弱势产品

跟进强势产品，借力“铺货”，最大限度地减少新产品进入市场的阻力，使新产品快速抵达渠道的终端，从而尽快与消费者见面。对没有强大实力的弱势产品而言，搭强势品牌的“广告便车”是一条切实可行的策略。我们来看看神奇牦牛搭便车的例子。彼阳牦牛在电视、报纸媒体上进行密集性广告轰炸，而这恰恰让神奇牦牛窥见了行销机会。神奇牦牛悄悄渗透终端，采用终端跟进策略，争取哪里有彼阳牦牛铺货，哪里就有神奇牦牛守阵，也取得了很好的销售业绩。神奇牦牛的包装色调与彼阳牦牛几乎雷同，包装盒面积比彼阳牦牛要大，但价格稍低，其终端展示形象比彼阳牦牛更显牛气。

在图书市场上也存在搭便车的例子：比如，前几年有一本《明朝那些事儿》畅销，市面上立即出现了《清朝那些事儿》《唐朝那些事儿》等一系列跟风书，书倒是都畅销了，手法却耐人寻味。善于投机的企业总是可以充分利用外部性坐收渔翁之利。同时也正是由于便车的便利性的存在，行业的先行者在大张旗鼓地进入某个领域的时候，也应该尽量减少投机者利用自己的宣传声势所形成的便车机会。“搭便车”与“反搭便车”的斗争就像一场猫与老鼠的战争，其中的妙义就在于在法律允许的范围内谁的手法更为天衣无缝，巧夺天工。

十

四

BOYI JIANGHU JINGJIXUE

博弈江湖经济学

博弈论是经济学中的一个重要理论，它蕴含着竞争与合作的智慧。在当今社会，人与人之间，从来不缺少竞争，但除了竞争，我们也必须要依赖合作。因为无论在哪个时代，个人的力量都是渺小的，只有合作才能聚集最大的能量，取得成功。竞争，是我们需要的；合作，也是我们需要的。我们要做的是，能够在竞争与合作之中游刃有余，实现自己的目的。本章有关博弈论的常识，或许能对您有所启发。

博弈论：英国政府与船队的博弈



博弈论亦名“对策论”“赛局理论”，属应用数学的一个分支，目前在生物学、经济学、国际关系、计算机科学、政治学、军事战略和其他很多学科中都被广泛地应用。博弈论主要研究公式化了的激励结构间的相互作用，是研究具有斗争或竞争性现象的数学理论和方法，也是运筹学的一个重要学科。博弈论考虑游戏中的个体的预测行为和实际行为，并研究它们的优化策略。生物学家使用博弈理论来理解和预测进化论的某些结果。

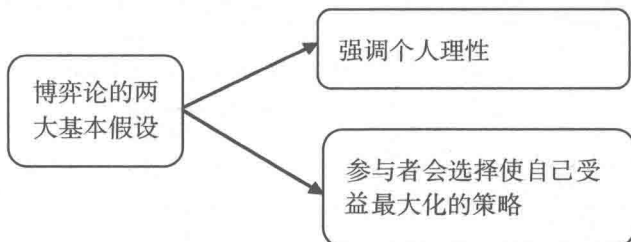
具有竞争或对抗性质的行为成为博弈行为。在这类行为中，参加斗争或竞争的各方各自具有不同的目标或利益。为了达到各自的目标和利益，各方必须考虑对手的各种可能的行动方案，并力图选取对自己最为有利或最为合理的方案。例如，日常生活中的下棋、打牌等。博弈论就是研究博弈行为中斗争各方是否存在着最合理的行为方案，以及如何找到这个合理的行为方案的数学理论和方法。



经典案例 JING DIAN AN LI

当年英国政府将流放澳洲的犯人交给往来于澳洲之间的商船来完成，由此经常会发生因商船主或水手虐待犯人，致使大批流放人员死在途中（葬身大海）的事件发生。后来大英帝国对运送犯人的办法（制度）稍加改变，流放人员仍然由往来于澳洲的商船来运送，只是运送犯人的费用要等到犯人送到澳洲后才由政府支付给商船。仅就这样一点小小的“改变”，几乎再也没有犯人于中途死掉的事情发生。

在这个例子中，英国政府与商船队行成博弈行为。在英国政府已经交付了运送犯人的费用后，船队就不再受英国政府太多的约束，因此他们对犯人就不太重视了，甚至可以虐待犯人。可是，如果采取送到后交付费用的方式，船队当然明白如果不能将犯人全部完好无损地送到将会影响船队的收入，这样他们势必想尽办法保护犯人的的人身安全，直到把犯人完好无损地交给英国政府并拿到运送费用。



智猪博弈：两只猪的求食理论



智猪博弈是指竞争中的弱者（小猪）以等待为最佳策略的一种博弈。

		小猪	
		行动	等待
大猪	行动	7, 1	4, 4
	等待	9, -1	0, 0

经典案例 JING DIAN AN LI

猪圈里有两头猪，一头大猪，一头小猪。猪圈的一边有个踏板，每踩一下踏板，在远离踏板的猪圈的另一边的投食口就会落下少量的食物。如果有一只猪去踩踏板，另一只猪就有机会抢先吃到另一边落下的食物。当小猪踩动踏板时，大猪会在小猪跑到食槽之前刚好吃光所有的食物；若是大猪踩动了踏板，则还有机会在小猪吃完落下的食物之前跑到食槽，争吃到另一半残羹。

那么，两只猪各会采取什么策略？答案是：小猪将选择“搭便车”策略，也就是舒舒服服地等在食槽边；而大猪则为一点残羹不知疲倦地奔忙于踏板和食槽之间。原因何在？因为小猪踩踏板将一无所获，不踩踏板反而能吃上食物。无论大猪是否踩动踏板，对小猪而言，不踩踏板总是好的选择。反观大猪，已明知小猪是不会去踩动踏板的，自己亲自去踩踏板总比不踩强吧，所以只好亲力亲为了。“小猪躺着大猪跑”的现象是由于故事中的游戏规则所导致的。规则的核心指标是：每次落下的事物数量和踏板与投食口之间的距离。如果改变一下核心指标，猪圈里还会出现同样的“小猪躺着大猪跑”的景象吗？试试看。

改变方案一：减量方案。投食仅原来的一半分量。结果是小猪大猪都不去踩踏板了。小猪去踩，大猪将会把食物吃完；大猪去踩，小猪将也会把食物吃完。谁去踩踏板，就意味着为对方贡献食物，所以谁也不会有踩踏板的动力了。如果目的是想让猪们去多踩踏板，这个游戏规则的设计显然是失败的。

改变方案二：增量方案。投食为原来的一倍分量。结果是小猪、大猪都会去踩踏板。谁想吃，谁就会去踩踏板。反正对方不会一次把食物吃完。小猪和大猪相当于生活在物质相对丰富的“共产主义”社会，竞争意识不会很强。对于游戏规则

设计者来说,这个规则的成本相当高(每次提供双份的食物);而且因为竞争不强烈,想让猪们去多踩踏板的效果并不好。

改变方案三:减量加移位方案。投食仅原来的一半分量,但同时将投食口移到踏板附近。结果呢,小猪和大猪都在拼命地抢着踩踏板。等待者不得食,而多劳者多得。每次的收获刚好消费完。对于游戏设计者,这是一个最好的方案,成本不高,但收获最大。

在小企业经营中,学会如何“搭便车”是一个精明的职业经理人最为基本的素质。在某些时候,如果能够注意等待,让其他大的企业首先开发市场,是一种明智的选择。这时候有所不为才能有所为!高明的管理者善于利用各种有利的条件来为自己服务。“搭便车”实际上是提供给职业经理人面对每一项花费的另一种选择,对它的留意和研究可以为企业节省很多不必要的费用,从而使企业的管理和发展走上一个新的台阶。这种现象在经济生活中十分常见,却很少为小企业的经理人所熟识。

合成谬误: $1 + 1 = 2$



词条解析

这是一种错误的推理,它论证说:如果一整体的每一部分都有某种性质,则该整体也有此种性质。例如,如果这辆汽车的每一零件质量都很好,则这辆汽车的质量很好。这个词也指下述形式的论证,其前提是一集合的每一个元素都有某种属性,结论是该集合也具有此种属性。

这一论证是无效的,因为它错误地认为整体或集合是部分或个别元素的简单叠加。例如,当任何一个人踮起脚尖来看庆祝游行对他是有好处,但当大家都踮起脚尖看时就不能使每个人都得到好处。



经典案例

JING DIAN AN LI

露天剧场中常常出现的情形:一个人踮起脚尖看戏,可以比其他人看得更清楚。但这种行为会引发其他的人都踮起脚尖看戏,其结果不仅是大家仍然看不清楚戏,而且每个人都要额外付出踮脚看戏的成本,从而导致整体福利和个体福利的下降(大家都变得更难受)。聪明人会搬来高凳子坐着,其个体福利显著提高,但这也让大家纷纷仿效,于是大家又都看不清戏了,而且每个人都付出了搬来凳子的无效成本。这时又会有人聪明地想到站在高凳子上看戏,但同样也会引来所有的人

都站在凳子上,个体的成本又会增加(必须踮脚站在高凳子上),整体和个体福利显著减少。

一个资本家克扣工人工资、残酷压榨工人,必然会让他赢利增多。但是,如果所有资本家都这么干,则市场需求萎缩,东西卖不掉,资本主义就要陷入泥坑。经济萧条时,资本家企图裁员以减少亏损。但是,当裁员成为一种普遍现象时,经济会更加萧条。这时候,资本家会减少个人消费,以图增加利润。但是,当整个资本家集体都这么做时,谁的利润也不会因此而增加。反之,如果资本家扩大消费,则资本家的利润却反而会增加。

现实生活中“合成谬误”的例子俯拾皆是,但它作为一种谬误,对局部说来是对的,仅仅由于它对局部而言是对的,便说它对总体而言也必然是对的,这显然是不科学的。

纳什均衡：两个囚犯的困境



词条解析

假设有 n 个局中人参与博弈,给定其他人策略的条件下,每个局中人选择自己的最优策略(个人最优策略可能依赖于也可能不依赖于他人的策略),从而使自己的利益最大化。所有局中人策略构成一个策略组合。纳什均衡指的是这样一种战略组合,这种策略组合由所有参与人最优策略组成。即在给定别人策略的情况下,没有人有足够理由打破这种均衡。纳什均衡,从实质上说,是一种非合作博弈状态。



经典案例

JING DIAN AN LI

话说有一天,一位富翁在家中被杀,财物被盗。警方在此案的侦破过程中,抓到两个犯罪嫌疑人,斯卡尔菲丝和那库尔斯,并从他们的住处搜出被害人家中丢失的财物。但是,他们矢口否认曾杀过人,辩称是先发现富翁被杀,然后只是顺手牵羊偷了点儿东西。于是警方将两人隔离,分别关在不同的房间进行审讯。由地方检察官分别和每个人单独谈话。

检察官说:“由于你们的偷盗罪已有确凿的证据,所以可以判你们一年刑期。但是,我可以和你做个交易。如果你单独坦白杀人的罪行,我只判你3个月的监禁,但你的同伙要被判10年刑。如果你拒不坦白,而被同伙检举,那么你就将被判10年刑,他只判3个月的监禁。但是,如果你们两人都坦白交代,那么,你们都要被判5年刑。”斯卡尔菲丝和那库尔斯面临着两难的选择——坦白或抵赖。显

然最好的策略是双方都抵赖，结果是大家都只被判1年。但是由于两人处于隔离的情况下无法串供。所以，每一个人都是从利己的目的出发，他们选择坦白交代是最佳策略。因为坦白交代可以期望得到很短的监禁——3个月，但前提是同伙抵赖，显然要比自己抵赖坐10年牢好。这种策略是损人利己的策略。不仅如此，坦白还有更多的好处。如果对方坦白了而自己抵赖了，那自己就得坐10年牢。因此，在这种情况下还是应该选择坦白交代，即使两人同时坦白，至多也只判5年，总比被判10年好吧。所以，两人合理的选择是坦白，原本对双方都有利的策略（抵赖）和结局（被判1年刑）就不会出现。

这样两人都选择坦白的策略以及因此被判5年的结局被称为“纳什均衡”，也叫非合作均衡。因为每一方在选择策略时都没有“共谋”（串供），他们只是选择对自己最有利的策略，而不考虑社会福利或任何其他对手的利益。个人理性与集体理性的冲突，各人追求利己行为而导致的最终结局是一个“纳什均衡”，也是对所有都不利的结局。在市场经济中，如果每一个人都从利己的目的出发，那么最终全社会将会达到利他的效果。

零和博弈：两军相持勇者胜



词条解析

零和博弈又称“零和游戏”，与非零和博弈相对，是博弈论的一个概念，属非合作博弈。它是指参与博弈的各方，在严格竞争下，一方的收益必然意味着另一方的损失，博弈各方的收益和损失相加总和永远为“零”。双方不存在合作的可能。

也可以说，自己的幸福是建立在他人的痛苦之上的，二者的大小完全相等，因而双方都“损人利己”。零和博弈的结果是一方吃掉另一方，一方的所得正是另一方的所失，整个社会的利益并不会因此而增加一分。



经典案例

JING DIAN AN LI

1973年10月，埃及、叙利亚等阿拉伯国家与以色列爆发了著名的“赎罪日战争”。鲜为人知的是，与此同时，美苏两个超级大国的舰队也剑拔弩张，在地中海上演了一场超级海上对峙。当时，苏联因向叙利亚提供补给的船队遭到以色列飞机的袭击，实际上已参加战争。作为牵制，美国3个航母战斗群从10月20日开始挑衅性地向苏联舰队逼近。苏联舰队的“伏尔加”号、“格罗兹尼”号巡洋舰、3艘“卡辛”级驱逐舰均拥有威力强大的反舰巡航导弹，它们采用被美国人称为“自杀

性”的队形，瞄准在场的美军3艘航母和2艘两栖攻击舰，等待一声令下即发起攻击，其他美军舰艇仅是次要目标。

换言之，苏海军一开始就没有打算在交战中生存下来，他们的任务就是在被击沉前发射尽可能多的导弹。实际上美国人也知道，早在1973年2月，苏海军已向新闻界全盘托出了其“打航母”的战法。时任地中海分队参谋长的萨莫诺夫少将将其概括为“首战齐射法”：“苏军攻击舰艇编队将使用所有的舰载武器——导弹、火箭、火炮、鱼雷——向来犯的航母和舰载机开火，原因很简单，等到空袭之后什么也剩不下了，我们搞的就是自杀式进攻。”

10月25日，苏联舰队向美军发出信号：如果美国干预苏联运输补给行动，将会遭到苏方武力回击。千钧一发之际，美国总统尼克松下达了撤退的命令，美海军第6舰队在严阵以待的苏联舰队面前转舵西去。

在实力相对弱小而又不得不卷入关系到自身生死存亡的胆量游戏中时，决策的艰难是显而易见的。实力弱的一方胆量过人，也许还有胜的可能，如果胆量也弱，则必败无疑。要注意，视死如归的胆量绝非获胜最关键的因素，比胆量更重要的是对赌局的判断和采取的策略。在现实世界中，有很多看似不计后果的举动，其实恰恰是出自一些精打细算的战略家。他们老奸巨猾，精通权力政治，用孤注一掷式的自杀策略，获得或者企图获得理性策略不可能得到的利益。

劣币驱逐良币：正直者的无奈



词条解析

“劣币驱逐良币”是经济学中的一个著名定律。该定律是这样一种历史现象的归纳：在铸币时代，当那些低于法定重量或者成色的铸币——“劣币”进入流通领域之后，人们就倾向于将那些足值货币——“良币”收藏起来。最后，良币将被驱逐，市场上流通的就只剩下劣币了。



经典案例

JING DIAN AN LI

一位从国外学成归来的医生，标准的“海龟”，就职于某市某家大医院。该医生不仅医疗技术高超，而且医德高尚，工作兢兢业业，尽职尽责。仅有这些，还就罢了，此医生有一“怪癖”，或者说，从国外带回来了一个“坏毛病”，就是从来不“笑纳”病人私下主动递上来的“红包”，这还得了，马上就激起了大多数医生们一致的愤怒。你既不是“无产阶级先锋战士”，又不是“三个代表”，凭什么你

假正经，叫我们怎么活？

于是，最后由“组织”出面，将这个医生下了岗，解除了聘用合同。当然，根据中国大陆多年来的丰富斗争经验，不是简单地让他一走了事，还扣了几顶不大不小的帽子，言明这个医生工作一向不称职，不能胜任医生的神圣岗位，弄得这位医生下岗后四处求职不得，只好又被迫远走他乡，重新出国另谋他路。

在一个腐败的环境里，劣币驱逐良币，稗子战胜水稻，带给整个社会的消极意义是十分明显的。它说明这个社会正在自绝其后路，正在走向末路，自取灭亡。任你铁打的江山，架不住我慢慢腐蚀，锈蚀铁的道理说起来谁都懂，一具体到社会学上就又糊涂了。

因为整个社会从上到下的整体腐败，“劣币驱逐良币”的现象将处处可见。如果不能从根本上改变这种现象，那对于整个国家、社会来说，将是一件很悲哀的事情。

公共地悲剧：聪明人集体的愚蠢行为



词条解析

公共地悲剧是一种涉及个人利益与公共利益对资源分配有所冲突的社会陷阱，即由最大人数所共享的事物，却只得到最少的照顾。

这样的比喻表示着有限的资源注定因自由使用和不受限的要求而被过度剥削。这样的情况之所以会发生，源自每一个个体都企求扩大自身可使用的资源，然而资源耗损的代价却转嫁给了所有使用资源的人们。其中，可使用资源的群体数目可能远大于夺取资源的数目。



经典案例

JING DIAN AN LI

一片公共牧场上生活着一群聪明的牧人，他们各自勤奋工作，增加着自己的牛羊。畜群不断扩大，终于达到了这片牧场可以承受的极限，每再增加一头牛羊，都会给草原带来损害。但每个牧人的聪明都足以使他明白，如果他增加一头牛羊，由此带来的收益全部归自己所有，从而造成的损失则由全体的牧人分担。于是，大家不懈努力，继续繁殖各自的畜群。最终，这片牧场因为过度放牧而退化成为荒漠。

牧羊人可以从增加的羊上获得所有的利益负面：牧场的承载力因为额外增加的羊有所耗损。然而，牧场理论的关键性在于这两者的代价并非平等：牧羊人获得所有的利益，但是资源的亏损却是转嫁到所有牧羊人的身上。因此，就理性观点考

量, 每一位牧羊人势必会衡量如此的效用, 进而增加一头头的羊。但是当所有的牧羊人皆作出如此的结论, 并且无限制地放牧时, 牧场负载力的耗损将是必然的后果。

在共享公有物的社会中, 每个人, 也就是所有人都追求各自的最大利益, 这就是悲剧的所在。每个人都被锁定在一个迫使他在有限范围内无节制地增加牲畜的制度中, 毁灭是所有人都奔向的目的地。因为在信奉公有物自由的社会当中, 每个人均追求自己的最大利益。公有物自由给所有人带来了毁灭。

胜者全得博弈: 霸道的胜者全得规则



胜者全得博弈是指支付策略取决于对于其他竞争者或参与人而言的相对价值而非绝对价值。这类博弈的一般特征是: 回报主要或完全集中于那些最优的竞争者。



经典案例 JING DIAN AN LI

生活中有很多特殊的人才和职业, 如奥林匹克冠军、超级模特、超级明星、诺贝尔奖获得者、美国总统等, 这些人所参与的都是胜者全得博弈。在这些情况下, 获胜的都只有一个或少数, 获利不是依据绝对价值而是相对价格。将这些情况和工厂的工人相比较, 他们的收入是由绝对边际产量而不是相对边际产量来决定的。

这种比赛的一个特征是报酬严重地集中在顶端。成龙一年可以赚5亿港币, 而大多数普通演员只能得到自身劳动的报酬。顶级模特克劳迪亚·西弗在1998年赚了1050万美元, 而绝大多数模特可能只得到一份演出收入。乔丹和科比可以拿到几千万的年薪, 而众多的篮球运动员只能维持一个普通的收入水平。

胜者全得博弈虽然将报酬严重地集中在获胜者一方, 或者叫“赢家通吃”, 但是这种胜者全得吸引了无数人的参与。过多的人参与了这种竞争, 都想成为赢家, 使得这个竞争市场过于拥挤, 太多的人在追逐太少的“梦想”, 而不是把时间精力用在能为自己和社会创造更多财富的事情上。从经济学角度来讲, 这无疑是一种浪费, 因为这些行为过多将导致经济的无效率。

从经济的效率来讲, 所有人都参与“胜者全得”的竞争比没有人参加效率要高, 但比市场上各司其职效率要低。胜者全得博弈是博弈论里一个很有意思的问题, 在胜者全得博弈中, 获利不是依据绝对价值而是相对价格, 如长跑冠军永远只有一个。这种比赛的问题是报酬严重地集中在顶端。高高在上的赢家在比赛中获



胜，而屈居其后的人也想到达顶端。这种胜者全得吸引了无数人的参与，过多的人参与了这种竞争，使得这个竞争市场过于拥挤，太多的人在追逐太少的“梦想”，而不是把时间精力用在能为自己和社会创造更多财富的事情上。从经济学角度来讲，这无疑是种浪费，因为这些行为减少了国民收入。

合作博弈：中美两国应互利合作



合作博弈亦称为正和博弈，是指博弈双方的利益都有所增加，或者至少是一方的利益增加，而另一方的利益不受损害，因而整个社会的利益有所增加。合作博弈研究人们达成合作时如何分配合作得到的收益，即收益分配问题。合作博弈采取的是一种合作的方式，或者说是一种妥协。妥协之所以能够增进妥协双方的利益以及整个社会的利益，就是因为合作博弈能够产生一种合作剩余。这种剩余就是从这种关系和方式中产生出来的，且以此为限。至于合作剩余在博弈各方之间如何分配，取决于博弈各方的力量对比和技巧运用。因此，妥协必须经过博弈各方的讨价还价，达成共识，进行合作。在这里，合作剩余的分配既是妥协的结果，又是达成妥协的条件。



经典案例 JING DIAN AN LI

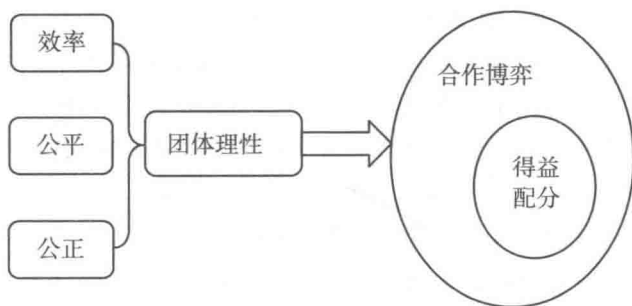
当前，由于全球化失灵的存在，世界货币体系缺乏稳定性。当全球经济趋好时，表现为一种短期均衡；反之，全球经济就会出现剧烈波动。

首先，因为现行国际货币体系仍然面临着内在矛盾，美元与人民币通过国际收支账户捆绑在一起，而中美两国的“身份”存在很大差异；其次，因为缺乏一个保持多元化货币体系及世界货币供应量稳定的基础，大难临头各自飞，每逢全球经济遭受冲击，各主要储备货币国家都会为了自身利益而放弃维护国际货币体系稳定的责任，20世纪90年代的日本、如今的美国都是很好的证明。

与美国相比，中国的条件决定了人民币汇率实现自由浮动还要作许多准备。其中，最为关键的事情就是“调结构”，实现经济发展方式的根本转变。只有把国内问题理顺了，中国才有信心和勇气去放开资本账户，实现人民币汇率自由浮动。中美都面临失衡，而责任却不同。中国要做的是尽快纠正内部经济失衡，循序渐进推动人民币汇率形成机制改革，为下一步扩大开放打好基础。美国实质上面面对的是全球经济失衡，在过去的30多年里，美国从这一失衡中获取了巨额的政治、经济收

益, 实现再平衡美国理所应当要承担更大的责任, 而不能“以邻为壑”转嫁成本。

蒙代尔有句名言: “国际货币体系是一个相互合作的游戏。”在目前国际货币体系不会发生根本性变革的情况下, 中美两个大国之间的合作是全球经济走向复苏的关键, 也是全球经济实现再平衡的前提。如果中美只顾斗争, 那就只能是两败俱伤, 让那些坐山观虎斗的中间浮动国和其他外国国从中获利。中美两国关系的最优解, 应是摒弃分歧, 共同维护战略合作伙伴关系, 携手走合作博弈之路。



合作博弈的核心与假设

宏观经济均衡：房地产疯狂发展破坏经济平衡



宏观经济均衡是社会总需求与社会总供给在总量与结构之间的基本平衡。宏观经济政策的基本目标是经济增长、物价稳定、国际收支平衡和充分就业。各种资源的利用程度反映宏观经济运行质量的高低。宏观经济均衡指的是总体经济处于一种相对稳定的状态。这种稳定关系体现在各种宏观经济变量上, 这些宏观经济变量相互作用, 各个变量在其他变量的影响下发生变动, 反过来, 这种变动又对其他变量产生影响。当各种宏观经济变量之间的相互作用达到某种平衡、彼此不再变化时, 总体经济就达到了均衡状态。



经典案例

JING DIAN AN LI

近年来, 我国的房地产业过度地高速发展, 价格涨到了只有5%的人能够承受的地步, 而富人根本不缺住房, 全部用来炒作升值。大量的房屋空置在那里, 这是一个沉重的问题。

由于房地产的高速扩张, 大量的水泥厂、砖瓦厂、建设陶瓷、塑料型建材都跟

着扩张。投资了那么多,又有那么多的人就业,一旦产品不需要了,成百万甚至上千万人就有可能下岗,那么扩建的投资就无法收回,这样的工厂可能欠着银行大量的贷款无法收回,那么多的固定资产就要闲置、浪费、耗损,这个调整的过程会对社会形成较大的震荡。

由于房地产业的恶性膨胀,导致国民经济出现畸形发展态势。主要表现为:一、全国的金融业对房地产业的依赖性非常突出——在整个贷款资源中,房地产占去的份额达到30%以上,甚至35%。在一线城市普遍超过45%,特大型城市达到50%以上。二、整个社会经济增长与GDP增长严重依赖房地产——在全国固定资产投入总量中,房地产业日益抬高,达到40%,在一线城市超过45%,在北京这样的大城市连续数年超过50%。三、在整个社会的新财富总量中由房地产业创造财富占到了40%以上——中国富豪榜上连续3年,新富豪一半来自房地产。

房地产业近些年疯狂发展是整个国民经济出现不平衡的罪魁祸首。房地产的过快发展,推动了相关原辅材料的高速上涨。大家看到,房价的上涨、房地产开发的利润上涨,拉动了相关行业的价格上升。比如,CPI(消费品价格指数)、PPI(生产资料的价格指数)的连续几个月的高升,我们吃的东西、用的东西有相当一部分都涨价了。房地产业的畸形发展挤压了其他行业的投资资金和发展空间,导致其他产业整体萎缩。在珠三角、长三角地区,大量的制造业与加工业承受不了原材料涨价的压力,一些企业关门停产或迁移工厂。房地产利润率如此之高,其他产业的企业为了实现利润,会挤出资金进入房地产业,其他产业的失血现象就会越来越严重。

像海尔、海信、国美、美的等众多国内其他行业的龙头企业都曾集中资金进入房地产业,这种放大效应会将不平衡进一步扩大,国民经济从过热发展成为严重通货膨胀。

近几年房地产业过度膨胀,因此亟须强化调控,挤压房地产业的利润,挤压房地产的高空置率,让房地产业的过多资金流回相关产业。

天使投资: 3年2200倍回报的“疯狂”苹果

薪酬管理: 看微软如何管理员工薪酬

营 销: 红罐王老吉的“声名鹊起”

售后服务: 惠普公司的“蟑螂门”事件

规模收益递减: 丰田帝国一脚踏空的原因

商业信用: 阿里巴巴的诚信保障金

冲动型消费: 为何花钱买不需要的东西

价值悖论: 钻石为什么比水贵

个人储蓄率: 中国人为什么爱存钱

产权明晰: A A制中的学问

承 销: 让罗门美邦受伤的中海油事件

分红保险: 分红保险一定会有分红吗

银行理财产品: 普通百姓为何不敢买理财产品

资金周转率: 为何我国B 2 C行业资金周转率低

宏观经济均衡: 房地产疯狂发展破坏经济平衡

〔实用百科速查速用〕
SHI YONG BAI KE SU CHA SU YONG



中国法制出版社
官方微信

上架建议: 经济学 · 畅销书

ISBN 978-7-5093-8959-1



9 787509 389591 >

定价: 49.80元